

80
лет **Вопросы**
ЭКОНОМИКИ

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

**Экономические итоги 2008 года:
конец «тучных» лет**

**Мировой кризис
в зеркале экономической теории**

**Модель Тобина
и экономическая политика России**

Украина: дуализм трансформации

3

2 0 0 9

РОССИЯ И МИРОВОЙ КРИЗИС

- Б. Замараев, А. Киоцевская, А. Назарова, Е. Суханов** — Экономические итоги 2008 года: конец «тучных» лет 4

Мировой кризис в зеркале экономической теории

- С. Глазьев** — Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов 26
- Ю. Ольсевич** — Психологические аспекты современного экономического кризиса 39
- А. Шаститко, С. Авдашева, С. Голованова** — Конкуренция политика в период кризиса 54

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- В. Маневич** — Монетарная динамическая модель Тобина и анализ российской экономики 70
- П. Милгром** — О чем вам не расскажет продавец: игры убеждения и раскрытие информации 94

Дискуссионный клуб

- А. Московский** — Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики 110

**ПОСТСОВЕТСКОЕ ПРОСТРАНСТВО:
НОВЫЕ РЕАЛИИ**

- Л. Григорьев, С. Агибалов, М. Салихов** — Украина: раздвоение трансформации 125
- В. Папава** — «Розовые» ошибки МВФ и Всемирного банка в Грузии 143

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- Смит В. Экспериментальная экономика 153

Поздравления журналу с 80-летием 156

Аннотации к статьям номера (на английском языке) 158

*Б. ЗАМАРАЕВ,
доктор экономических наук,*

*А. КИЮЦЕВСКАЯ,
экономист,*

*А. НАЗАРОВА,
кандидат экономических наук,*

*Е. СУХАНОВ,
экономист*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ 2008 ГОДА: КОНЕЦ «ТУЧНЫХ» ЛЕТ

Еще недавно казалось, что экономическому благополучию России ничто не угрожает. Но мировой финансовый кризис, быстро переросший в экономический, в одночасье лишил надежды на сохранение высоких темпов роста и дальнейшее повышение уровня жизни населения на основе экспорта сырья. Расширяющееся глобальное производство, доступность кредитных ресурсов остались в прошлом или сжались, как шагреновая кожа. В полной мере ощутила на себе последствия этого и российская экономика. Полноводный поток растущей выручки от экспорта нефти и нефтепродуктов превратился в обмелевший ручеек, а насос, направлявший финансовые средства с мировых рынков в российскую экономику, заработал в обратном направлении. Получив такую пробоину, национальное хозяйство России резко сбавило обороты, а ее руководство должно срочно выработать новый курс, отличный от проводившегося в прежние «тучные» годы.

Предвестие мирового кризиса

На всем протяжении 2000-х годов самочувствие национального хозяйства России, ее финансовой системы преимущественно определялось состоянием мировых рынков — расширением производства и потребления, ростом цен на энергоносители, прежде всего на нефть, и легким доступом к внешним финансовым ресурсам. Сочетание этих факторов обуславливало источники, масштабы и направления

движения потоков валютно-финансовых средств между российской экономикой и остальным миром, а также динамику обменного курса национальной валюты. Переломной точкой стал август 2007 г., когда обострились проблемы на рынке субстандартной ипотеки в США, что оказалось предвестником разразившегося в последующем сначала американского финансового, а затем и глобального финансово-экономического кризиса.

В 2000-е годы экономическое развитие России в значительной мере финансировалось за счет масштабного притока средств из-за рубежа, что стимулировало рост инвестиций и потребления. При этом большую часть привлеченных инвестиционных ресурсов оттягивали на себя финансовые рынки. Так, если в начале 2000-х годов в нефинансовые активы (преимущественно основные фонды) направлялось около 40% общего объема инвестиций, то к 2008 г. их доля сократилась более чем вдвое. Вложения в финансовые активы увеличились почти до 80% всех инвестиционных ресурсов, поступавших в экономику страны. Этот структурный сдвиг определялся сравнительной доходностью вложений. Рентабельность производственных активов¹, которая в среднем по экономике не превышала 10–12%, была гораздо ниже доходности сопоставимых по срочности вложений в финансовые инструменты (доходность по ним в отдельные годы достигала 50–80%). Об этом свидетельствуют данные таблицы 1.

Т а б л и ц а 1

**Инвестиционные вложения в экономику
и сравнительная доходность инвестирования**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>Структура инвестиционных вложений^а (в % к итогу)</i>											
Инвестиционные вложения, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
инвестиции в нефинансовые активы	67,4	47,2	49,1	35,7	41,3	34,8	31,4	24,0	21,1	20,9	18,8 ^б
в том числе в основной капитал	56,3	39,7	41,4	35,4	40,7	34,4	31,1	23,5	20,9	20,7	18,6 ^б
финансовые вложения организаций	32,6	52,8	50,9	64,3	58,7	65,2	68,6	76,0	78,9	79,1	81,2 ^б
<i>Доходность вложений (в %)</i>											
В нефинансовые активы											
рентабельность активов ^б	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	5,9	8,5	8,8	12,2	10,5	6,8 ^б
В финансовые активы											
индекс РТС, изменение за год	-85,1	197,4	-18,2	81,5	38,1	58,0	8,3	83,3	70,7	19,2	-72,4

^а Без субъектов малого предпринимательства и неформальной деятельности.

^б В среднем по экономике.

^б Январь – сентябрь.

Источник: Россия в цифрах 2008 / ФСГС. М., 2008.

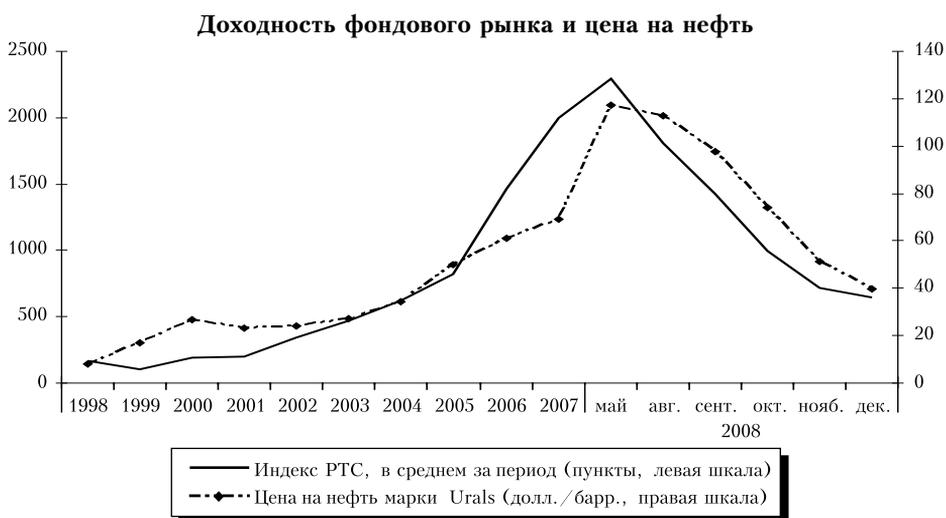
¹ Рентабельность активов равна отношению сальдированного финансового результата к общему объему производственных активов и отражает среднюю доходность, полученную на все источники инвестиций (собственных и заемных).

Несомненно, модель воспроизводства, базирующаяся на масштабном внешнем финансировании, позволяет получать дополнительные ресурсы для экономического роста. Но она весьма неустойчива, поскольку направленность финансовых потоков между внешним миром и внутренней экономикой характеризуется высокой изменчивостью. Структурный перекос в распределении ресурсов потенциально означал риск быстрого оттока средств в случае падения доходности российского фондового рынка, так как более 80% финансовых инвестиций составляли краткосрочные вложения.

С середины 2000-х годов среди стран с развивающейся экономикой российский фондовый рынок был одним из самых быстрорастущих. Исключительно благоприятная мировая ценовая и спросовая конъюнктура на основные товары российского экспорта, в первую очередь энергоносители, предопределила устойчивое наращивание доходов и прибыли российских предприятий и соответственно интерес к ним портфельных инвесторов. Одновременно поток экспортной выручки содействовал укреплению обменного курса рубля, что повышало страновую премию для иностранных инвесторов.

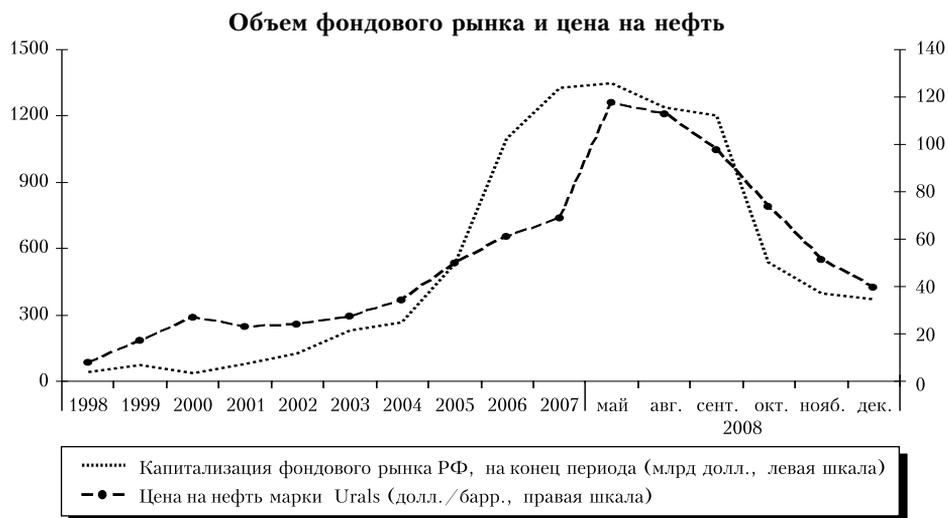
Уязвимость российского фондового рынка к внешним шокам обусловлена его сильной зависимостью от иностранных инвесторов и высокой концентрацией бумаг из-за доминирования на рынке нескольких гигантских нефтегазовых компаний при сравнительно ограниченном числе представленных на нем эмитентов. Поэтому доходность и объем российского фондового рынка изменялись вслед за динамикой цен на нефть, при этом с середины 2006 г. на нем начал формироваться фондовый пузырь (см. рис. 1 и 2).

Вслед за фондовым разрастался пузырь и на рынке недвижимости. Подъем котировок ценных бумаг позволял владельцам активов привлекать большой объем кредитов, финансируя за счет этих ресурсов все более затратные проекты, в том числе вложения в жилую недвижимость.



Источники: данные РТС, Росстата, расчеты авторов.

Рис. 1



Источники: данные РТС, Росстата, расчеты авторов.

Рис. 2

Результатом масштабного, во многом спекулятивного расширения вложений в так называемые «инвестиционные» квартиры стало стремительное повышение цен на первичном рынке жилья, которые в 2006–2007 гг. росли на 40–50% в годовом исчислении (см. рис. 3).



Источники: данные РТС, Росстата, расчеты авторов.

Рис. 3

Бурный рост цен на первичном рынке жилья вызвал волну спекулятивного интереса к вложениям в этот сектор. Рынок недвижимости стал своеобразной «биржей», где можно было заработать до 100% прибыли. Таким образом, фондовый пузырь поддерживал другой — жилищный. Рано или поздно они должны были лопнуть,

поскольку и фондовый рынок, и рынок жилья были переоценены. Это и произошло, после того как российская экономика испытала на себе внешние шоки — сначала в 2007 г., а затем — в 2008 г.

На обострение кризиса на рынке недвижимости в США и на поток негативной информации с мировых финансовых рынков в августе 2007 г. банковская система России отреагировала резким ростом фактических процентных ставок на межбанковском кредитном рынке по предоставленным кредитам сроком на один день. В сентябре—октябре их средние фактические значения составили 6,2 и 5,7% годовых, в то время как в первой половине года диапазон их среднемесячных значений не превышал 3—5% годовых. Ликвидные активы кредитных организаций к концу октября сократились до минимального в 2007 г. значения — 632 млрд руб. Резко замедлился и темп роста российского фондового рынка.

В таких условиях Банк России и правительство РФ приняли меры, направленные на обеспечение кредитных организаций необходимым объемом ликвидности. В этих целях Банк России существенно снизил нормативы обязательного резервирования по всем средствам, привлекаемым банками как в рублях, так и в иностранной валюте от физических и юридических лиц и банков-нерезидентов. Положительный эффект дало и увеличение расходов федерального бюджета — вложения в уставные капиталы государственных корпораций.

В результате принятых мер банки получили финансовые средства в необходимых объемах и по приемлемым ценам. К концу 2007 г. уровень ликвидности кредитных организаций увеличился с 10,8 (минимального значения в конце октября) до 16,6%. Но эта стабилизация стала лишь временной передышкой и прелюдией к последовавшим через год потрясениям, которые едва не парализовали финансовую систему страны.

Начало мирового финансового кризиса

Российский фондовый рынок стал жертвой сильного внешнего шока — падения цен на нефть; кредитного кризиса на мировых финансовых рынках; начавшейся рецессии экономик США и Европы, которая вызвала сокращение внешнего спроса. Сжатие глобальных финансов привело к обвалу российского рынка и масштабному оттоку средств из отечественной финансовой системы. Главные причины этого — «перекапитализация» рынка и сильная зависимость от непредсказуемой мировой ценовой конъюнктуры.

По мнению крупного американского инвестора У. Баффета, перегретость рынка очень хорошо отражает такой показатель, как отношение его капитализации к ВВП. Если оно превышает 100%, то рынок перегрет и инвестирование средств на нем — это игра с огнем. И наоборот, если оно ниже 100%, рынок недооценен².

Стремительный подъем российского фондового рынка начался с 2005 г. На конец года его капитализация составляла 69,5% ВВП, но

² Warren Buffett on the Stock Market // Fortune. 2001. Dec. 10.

к концу 2006 г. под влиянием растущих мировых цен на нефть и потока иностранных инвестиций в российскую экономику она достигла 111,1% ВВП. Когда в середине 2008 г. мировые цены на нефть опустились ниже 100 долл./барр., началось обвальное падение отечественного фондового рынка.

Тем не менее внешний шок лишь запустил механизм обвала, фундаментальной основой которого были внутренние факторы³. Это косвенно подтверждается сравнением динамики фондовых индексов стран — крупнейших экспортеров нефти. Так, GCC Islamic Index (сводный индекс фондовых рынков членов Совета сотрудничества стран Персидского залива — Кувейта, Катара, Бахрейна) за 2008 г. снизился на 54%, в то время как индекс РТС — на 72,4% (см. рис. 4).



Источники: данные РТС, Global Investment House, расчеты авторов.

Рис. 4

Обвальное падение российского биржевого рынка объясняется сложившейся на нем пирамидой сделок РЕПО (аналогичной пирамиде ГКО—ОФЗ, оттянувшей на себя около 80% активов рынка и спровоцировавшей его крах в 1998 г.). Количество «плечей» сделки РЕПО (когда одна сделка «вкладывается» в другую) достигало нескольких десятков, а даты погашения по ним отстояли друг от друга на один день.

На рынке акций доля сделок РЕПО в период с 2005 до середины 2008 г. выросла более чем в три раза. Если в 2005 г. доля сделок с этим инструментом, по оценкам, составляла 18,3% общего объема биржевых операций с акциями, то к середине 2008 г. — уже 62,4%. Еще выше был удельный вес сделок РЕПО на рынке корпоративных облигаций: к середине 2008 г. их доля увеличилась в 2,8 раза по сравнению с 2005 г. (с 28 до 77,9%). В объеме сделок с облигациями субъектов РФ и муниципальными облигациями доля сделок РЕПО за аналогичный период выросла соответственно в 3,1 и 2,4 раза (см. табл. 2).

³ См., в частности: Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. 2008. № 12; Навой А. Российские кризисы образца 1998 и 2008 годов: найди 10 отличий // Вопросы экономики. 2009. № 2.

Доля сделок РЕПО в общем объеме сделок на ММВБ
(в % к итогу)

	2005	2006	2007					2008		
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	ГОД	I кв.	II кв.	I кв.
Акции	18,3	25,6	32,6	47,6	58,1	56,5	50,5	58,0	62,4	60,3
Корпоративные облигации	28,0	50,9	64,3	69,7	74,6	72,5	71,2	77,9	77,9	77,9
Облигации субъектов РФ	28,0	60,0	73,7	77,7	84,5	82,2	79,9	83,8	86,1	85,1
Муниципальные облигации	31,5	42,1	58,5	67,8	73,9	63,3	66,5	72,2	74,6	73,3

Источники: данные ММВБ; Вестник НАУФОР. 2007; 2008. № 1–6.

В последние годы российский фондовый рынок функционировал преимущественно как кредитный, где корпорации привлекали средства под залог ценных бумаг, а инструментом дополнительного финансирования были сделки РЕПО. На стабильно растущем фондовом рынке, используя схему многократного РЕПО, можно было получить сверхдоходность: после продажи бумаг с достаточно низким дисконтом деньги пускались в оборот, и так повторялось множество раз. Покупались активы, потом они закладывались, на эти деньги покупались новые активы и снова закладывались (число «плечей» сделки росло). В результате строилась так называемая «пирамида-матрешка». По окончании срока последней, допустимой по времени сделки ценные бумаги выкупались, и цепочка начинала работать в обратном направлении. Одно РЕПО «вкладывалось» в другое с минимальной разницей во времени в один день. Такая схема хорошо работает, если котировки бумаг на рынке последовательно растут, причем темп роста превышает ставку кредита. В 2005–2007 гг. индекс РТС рос на десятки процентов, что позволяло инвестиционным спекулянтам получать доходность, не сопоставимую с вложениями в банковские депозиты или облигации, не говоря о государственных ценных бумагах.

Большинство многослойных сделок РЕПО были чисто спекулятивными, а значит, высокорискованными. С каждым новым «плечом» риск умножался. Когда фондовый рынок начал резко падать, риск невозврата средств многократно возрос. В условиях падения рыночной стоимости ценных бумаг, под которые были привлечены денежные средства, их продавец был обязан внести средства для восстановления уровня дисконта, зафиксированного на момент заключения сделки РЕПО (механизм margin calls).

Вертикальное обрушение российского фондового рынка произошло после объявления 15 сентября 2008 г. о банкротстве одного из крупнейших американских инвестиционных банков Lehman Brothers. Последовавшая за этим массовая паническая распродажа акций на мировых фондовых рынках стала точкой отсчета глобального финансового кризиса. Иностранные инвесторы стали выводить активы из развивающихся стран, в том числе из России.

На торгах 15 сентября российские фондовые индексы опустились до двухгодичных минимумов, потеряв по итогам дня 4–6%. Индекс РТС упал на 4,8%, а индекс ММВБ — на 6,2%. Проблему нехватки ликвидности усугубили слухи о возможном банкротстве российского инвестиционного банка «КИТ Финанс» и неисполнении им сделок РЕПО. Эта информация привела к кризису доверия на межбанковском рынке и взаимному закрытию лимитов его участниками. На следующий день, 16 сентября, подтвердились сведения о том, что «КИТ Финанс» не исполняет операции РЕПО. По данным ММВБ, с 8 по 15 сентября объем неисполненных сделок РЕПО превысил 7,2 млрд руб., из них 7,1 млрд руб. пришлось на «КИТ Финанс», который не

выполнил своих обязательств перед 15 контрагентами⁴. В результате была нарушена цепочка взаимного закрытия обязательств и рынок РЕПО стал рушиться.

Фондовые индексы спикировали. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) впервые в российской биржевой истории была вынуждена остановить торги. Если 15 сентября в результате резкого падения индексов на ММВБ были приостановлены торги всего по нескольким бумагам, то 16 сентября не торговались уже более десяти ликвидных бумаг, включая голубые фишки⁵. Объем сделок РЕПО с акциями на ММВБ 16 сентября сократился до 48,2 млрд руб., что вдвое меньше среднего показателя за предыдущие две недели⁶. За два дня (15–16 сентября) индекс ММВБ снизился на 23%, а индекс РТС — на 21,1%, и фондовый рынок потерял около 16% своей капитализации. На 18 сентября 2008 г. общая сумма обязательств к исполнению составляла 176 млрд руб., из которых объем просроченных (невыполненных) обязательств участников друг перед другом был равен примерно 60 млрд руб. (34% их общего объема).

Рекордный обвал фондового рынка произошел 6 октября 2008 г. За один день индекс РТС потерял 19,1%, а 24 октября достиг годового минимума, упав до 549,4 пункта, что сопоставимо с уровнем 1997 г. В октябре–ноябре 2008 г. обороты на рынке РЕПО по количеству бумаг упали в 2,5 раза относительно соответствующих показателей 2007 г., а по стоимости — в 4 раза. За этот период рынок РТС рухнул на 53,2%, — с 1211,8 до 658,1 пункта.

В качестве регулирующей меры ФСФР ввела запрет на маржинальную торговлю и «короткие» продажи, а затем ограничила их «плечом» 1:1. Кроме того, чтобы ликвидировать неплатежи по сделкам, правительство выделило для поддержки фондового рынка 175 млрд руб. из Фонда национального благосостояния, инвестировав значительные суммы в акции российских компаний. Несмотря на принятые меры, абсолютное значение индекса РТС снизилось с максимума 2478,9 пункта (на 19 мая) до 631,9 пункта на конец года, а суммарная капитализация всех российских компаний сократилась с 1328,8 млрд долл. на начало 2008 г. до 370,3 млрд долл. на его конец.

Кроме панического вывода денег иностранными инвесторами, обрушение российского фондового рынка было обусловлено спецификой его участников и проводимых ими операций. На рынке присутствовало много спекулянтов и российских игроков, связанных с собственностью. Они закладывали свои пакеты акций, чтобы приобретать другие активы. При падении рынка возник сильный эффект домино: чем ниже падали цены, тем больше возникало margin calls и тем масштабнее были вынужденные продажи. Кроме того, неразвитую российскую финансовую систему подпитывали ликвидностью несколько крупных банков. Когда в условиях растущих рисков они ушли с фондового рынка и свернули межбанковское кредитование, все операции рефинансирования остановились. Таким образом, крах рынка был вызван целым комплексом одновременно действовавших факторов.

Обрушение фондового рынка едва не парализовало банковскую систему. Часть банков, получая «короткие» деньги от фондовых операций, размещали их в «длинные» кредиты под различные долгосрочные проекты. Когда банки утратили уверенность в том,

⁴ Российский фондовый рынок — локомотив роста и буревестник кризиса // Интерфакс. 2008. 29 дек. <http://www.interfax.ru/print.asp?sec=1447&id=54611>.

⁵ На рынке РЕПО тонет «КИТ» // Point: [Интернет-журнал]. 2008. 17 сент. <http://www.point.ru/business-news/2008/09/17/17732>.

⁶ Обвал российского рынка — причины и первые выводы // ZeFinance: [Интернет-ресурс]. 2008, 17 сент. <http://zefinance.ru/Archive/0010.htm>.

что заемщики смогут вернуть деньги, они остановили свои кредитные операции, закрыв лимиты и кредитные линии; в результате мгновенной цепной реакции рынок межбанковского кредитования оказался парализован. Реанимировать финансовые рынки смогли только активные действия регуляторов и представителей крупных рыночных игроков по «ручной» расшивке неплатежей и урегулированию взаимных претензий по цепочкам сделок РЕПО и кредитным операциям банков и других финансовых структур, что позволило избежать коллапса в расчетах.

На рисунке 5 схематично показаны последовательность и временные границы влияния различных факторов на динамику фондового рынка. Разворот в движении индекса РТС начался под действием ценового фактора (падения мировых цен на нефть с их максимума в июне 2008 г.), который действует и в настоящее время (тренд 1). В сентябре—октябре 2008 г. падение ускорилось, составив соответственно 26,4 и 36,2% (тренд 2). Это стало результатом массового вывода иностранными инвесторами средств с российского фондового рынка под влиянием разразившегося мирового финансового кризиса, а также внутреннего кризиса ликвидности.



Источники: данные РТС, ЦБ РФ, расчеты авторов.

Рис. 5

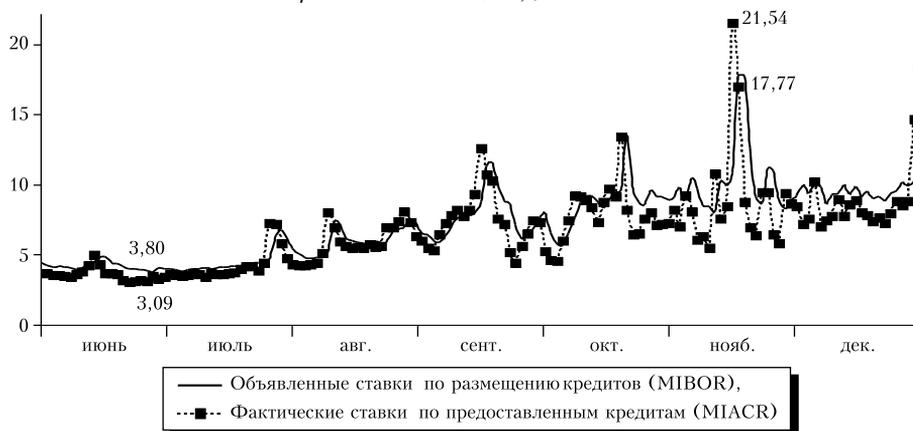
Мировой финансовый кризис, сломав старые и сформировав новые тренды, привел к изменению объемов и направления движения финансовых потоков между внутренней экономикой и внешним миром. С одной стороны, сократился объем инвестиций, привлекаемых от внешних инвесторов (из-за риска недооценки размещаемых ценных бумаг). Посредством первичного размещения акций (ИРО) российским компаниям удалось привлечь в 2008 г. всего 1,7 млрд долл., в то время как в 2007 г. — 34,3 млрд долл. (то есть в 20 раз больше). С другой стороны, иностранные инвесторы досрочно изымали средства из высокорисковых российских активов для фиксации прибыли. По данным Росстата, их финансовые вложения за январь—сентябрь 2008 г. сократились на 13,8% к соответствующему периоду предыдущего года по сравнению с ростом в 2,2 раза за весь 2007 год.

До 2008 г. растущий интерес зарубежных инвесторов к российским активам обеспечивал чистый приток капитала в страну (41,8 млрд долл. в 2006 г., 83,1 млрд — в 2007 г.). По итогам 2008 г. обвал фондового рынка и уход инвесторов в иностранные активы из-за обесценения рубля привели к беспрецедентному чистому оттоку капитала в размере 129,9 млрд долл. (во втором полугодии отток составил 147,9 млрд долл. против притока 18 млрд долл. в первом). Масштаб чистого вывода частного капитала превысил его приток в 2005—2007 гг.; в результате даже на фоне рекордного положительного счета текущих операций впервые после 1998 г. сократились международные резервы России.

Банковская система

Переход глобального кризиса в острую фазу в конце 2008 г. и последовавшее за этим обрушение российского фондового рынка существенно ухудшили состояние российской банковской системы. Резко возрос спрос на ликвидные средства, в результате повысились процентные ставки на денежном рынке. Кризис межбанковского кредитования достиг своей кульминации в середине ноября, когда ставки по размещению кредитов превысили 17,8% годовых, а фактические по предоставленным кредитам — 21,5% против их минимального уровня в середине июля соответственно 3,8 и 3,1% годовых (см. рис. 6).

Процентные ставки денежного рынка в 2008 г.
(сроком на 1 день, в % годовых)



Источник: Объявленные ставки по привлечению кредитов (MIBID), объявленные ставки по предоставлению кредитов (MIBOR) и фактические ставки по предоставлению кредитов (MIACR) // Бюллетень банковской статистики / Банк России.

Рис. 6

Недостаток ликвидности и проблемы с кредитованием, парализовав кредитную систему, привели к росту неплатежей и банкротствам банков. В связи с резким ухудшением состояния банковской системы, наряду с расширением текущих оперативных мероприятий на валютном рынке, операциями по валютным свопам и РЕПО и кратным

увеличением размещения остатков средств федерального бюджета на депозитах в банках, правительство РФ и Банк России разработали и приняли пакет антикризисных мер.

Часть мер была направлена на преодоление дефицита доверия, другая — на решение ключевой проблемы российских банков — отсутствия внутренних ресурсов дешевого и «длинного» фондирования. К первой группе мер следует отнести: предоставление кредитов в иностранной валюте для обслуживания части внешнего долга российских банков и нефинансовых предприятий, сроки погашения по которым наступали в IV квартале 2008 г.; компенсацию коммерческим банкам части убытков на рынке межбанковского кредитования; увеличение страхового возмещения по вкладам в кредитных организациях; введение механизма беззалогового кредитования (кредитования без обеспечения) и увеличение до полугода срока предоставления ресурсов Банком России. Среди мер, относящихся ко второй группе, выделим предоставление долгосрочных субординированных кредитов ряду банков, что заменило внешнее финансирование. Так, ЦБ РФ выдал субординированный кредит Сбербанку России на срок до 31 декабря 2019 г. включительно по ставке 8% годовых путем приобретения выпущенных им ценных бумаг.

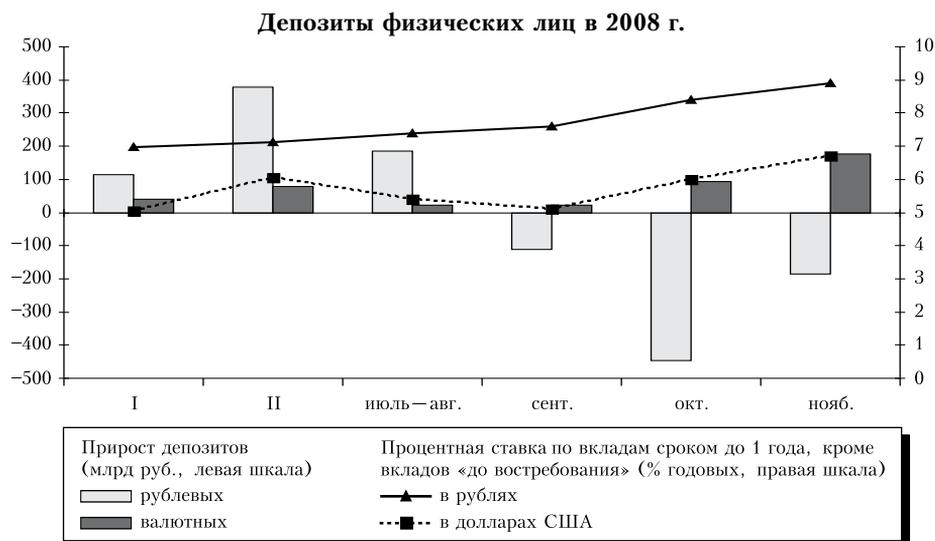
Реализация антикризисных мер началась 20 октября 2008 г. За первую неделю проведения аукционов по кредитованию без обеспечения Банк России предоставил более 420 млрд руб., что сопоставимо с общим объемом задолженности кредитных организаций на начало октября (407,3 млрд руб.).

Существенное расширение рефинансирования кредитных организаций Банком России за счет операций беззалогового кредитования позволило предоставить банкам средств на сумму свыше 2800 млрд руб. В результате в IV квартале 2008 г. объем требований к кредитным организациям увеличился более чем в восемь раз, а накопленная задолженность по беззалоговому кредитованию к концу года достигла 1769,6 млрд руб.

Негативный новостной фон с мировых рынков, охваченных кризисом, в совокупности с возрастающим оттоком валютно-финансовых средств из страны предопределили сильное девальвационное давление на национальную денежную единицу. Население запаниковало. Наряду с кризисом ликвидности начал формироваться и кризис доверия. Нестабильность в банковской системе спровоцировала бегство вкладчиков.

В сентябре общий объем вкладов граждан в банках сократился на 1,5%, при том что оттока вкладов не было уже несколько лет. При росте валютных вкладов на 22 млрд руб. за сентябрь население изъяло с рублевых депозитов более 110 млрд руб. (уменьшение на 2,1%). Аналогичная ситуация наблюдалась только в период локального кризиса ликвидности в 2004 г., когда за июль рублевые депозиты сократились на 16,7 млрд руб. (на 1,3%). В октябре сокращение рублевых депозитов населения ускорилось более чем в четыре раза. Их изъятие достигло рекордного значения 440 млрд руб., а объем привлеченных кредитными организациями валютных вкладов физических лиц увеличился на 92 млрд руб. В ноябре изъятие рублевых вкладов замедлилось до 186,9 млрд руб. при ускорении процесса валютизации вкладов. В результате доля валютных вкладов возросла (см. рис. 7).

Таким образом, на внешний шок население ответило изменением структуры своих депозитов. Если с 2003 г. реальное и номинальное укрепление рубля способствовало росту привлекательности рублевых депозитов при сокращении валютных вкладов населения, то осенью



Источник: Бюллетень банковской статистики / Банк России.

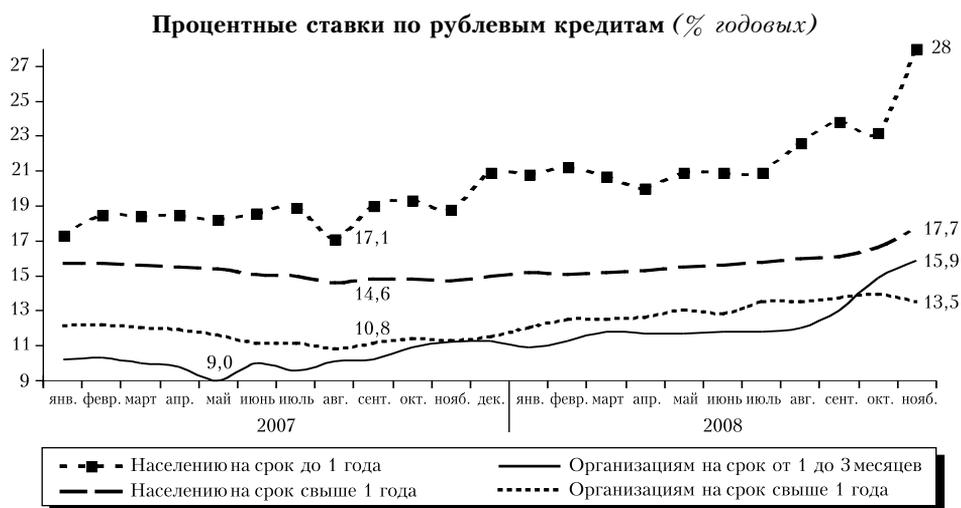
Рис. 7

2008 г. ситуация изменилась. В целом за 11 месяцев 2008 г. валютные депозиты населения увеличились на 64,9%, а рублевые сократились на 1,5%. К концу года удельный вес валютных вкладов увеличился до 19,9% по сравнению с 12,9% в начале года (до сентября 2008 г. он составлял 13–13,5%).

Стараясь расширить объем привлечения средств физических и юридических лиц, банки повышали доходность вкладов. Другой причиной роста доходности рублевых депозитов был переток рублевых вкладов в валютные. Средние ставки по рублевым депозитам сроком до 1 года (кроме вкладов «до востребования») выросли в сентябре–ноябре 2008 г. на 1,5 п. п. — до 8,9% годовых. (Последний раз аналогичные ставки (9,2–8,7%) были в марте–июне 2005 г.)

До второй половины 2007 г. быстрое расширение ресурсной базы банковского сектора позволяло удовлетворять растущий спрос внутренней экономики на кредиты и даже снижать стоимость заемных средств. Зарождающийся кредитный кризис, снизив доступность внешних заимствований как основного источника фондирования ресурсной базы кредитных организаций, сформировал повышательный тренд процентных ставок по размещаемым средствам. Стоимость кредитов корпоративным клиентам и гражданам увеличилась также из-за повышения ставок по депозитам населения и нефинансовых организаций. Наиболее заметно выросли ставки по рублевым кредитам населению на срок до 1 года. Так, если в августе 2007 г. их среднее значение составляло 17,1% годовых, то в ноябре 2008 г. — 28,0% (см. рис. 8).

Средневзвешенные ставки по рублевым кредитам банков нефинансовым организациям на срок свыше 1 года выросли с 10,8% годовых в сентябре 2007 г. до максимального значения 13,9% в октябре 2008 г. (Последний раз похожие ставки действовали в январе–феврале 2004 г.) Отметим, что наиболее быстро росли ставки по краткосроч-

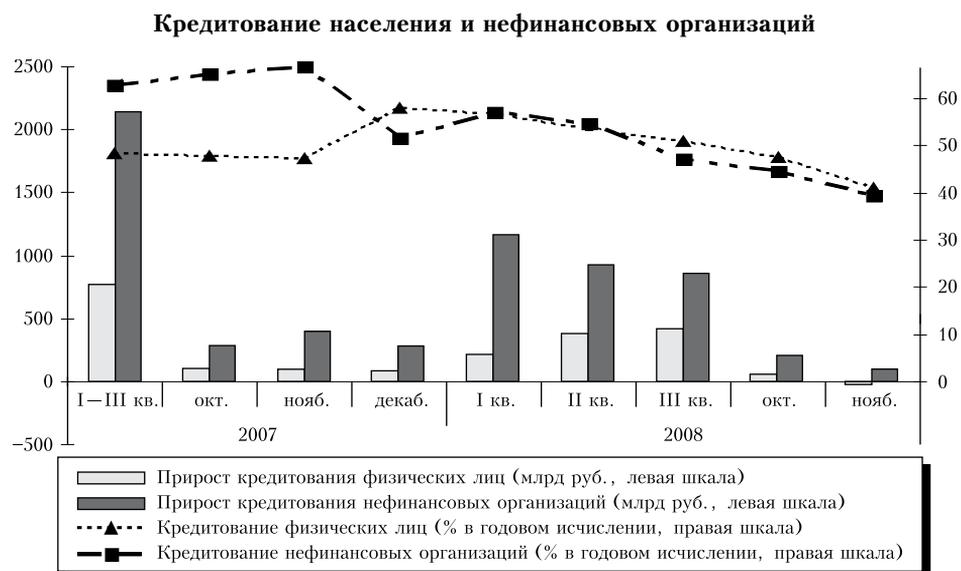


Источники: Бюллетень банковской статистики / Банк России, расчеты авторов.

Рис. 8

ным рублевым кредитам организациям на срок от 1 до 3 месяцев. Они увеличились на 6,9 п. п. — с 9,0% годовых в мае 2007 г. до 15,9% годовых в ноябре 2008 г. (см. рис. 8).

Снижение доступности заемных средств для населения и организаций привело к замедлению динамики их кредитования. Так, ноябрьское увеличение задолженности нефинансовых организаций перед банками (на 0,8%) оказалось минимальным с марта 2006 г. (на 0,6%), а среднемесячная динамика кредитов в сентябре—ноябре замедлилась в 2,4 раза — до 1,3% против 3,1% за первые восемь месяцев 2008 г. (см. рис. 9).



Источники: Бюллетень банковской статистики / Банк России, расчеты авторов.

Рис. 9

Сокращение кредитования предприятий впервые с начала кризиса было зафиксировано в ноябре, когда общий объем задолженности снизился на 28 млрд руб. Испытывая дефицит ликвидности, российские банки ограничили объем кредитования строительства, а кредитные линии для возведения новых объектов были практически закрыты. Сложности с кредитованием покупателей сказались на розничных продажах автомобилей, сложной бытовой и радиоэлектронной техники. При этом его условия ужесточились по всем параметрам.

Впервые за последние годы объем выдачи кредитов населению в банковской системе в ноябре 2008 г. сократился на 0,7% — до 4,1 трлн руб., в том числе из-за уменьшения кредитования покупки жилья. Так, если в I квартале 2007 г. темпы роста задолженности физических лиц достигли 189,6% в годовом исчислении, то в III квартале 2008 г. они снизились до 84,6%. В структуре жилищного кредитования физических лиц устойчиво росла доля наиболее рискованных ипотечных кредитов. За январь—сентябрь она повысилась на 4 п. п. — до 84,7%. При этом только в III квартале 2008 г. просроченная задолженность по ипотечным кредитам увеличилась вдвое.

К концу 2008 г. острая, финансово-спекулятивная фаза кризиса была преодолена. В декабре после трехмесячного сокращения (суммарный отток вкладов населения в сентябре—ноябре составил 454,2 млрд руб.) возобновился приток средств населения в банковскую систему. По предварительным данным, объем депозитов вырос более чем на 800 млрд руб.⁷ за счет сезонного предновогоднего роста доходов, а также переоценки валютных вкладов, отражаемых в российской отчетности в рублях. Подчеркнем, что декабрьский прирост депозитов был связан не столько с колебаниями курсов валют, сколько с возвращением средств населения в банковскую систему.

Позитивные тенденции наметились и в области кредитования корпоративных клиентов: в декабре 2008 г. рост их задолженности составил 1,6% против 0,8% в ноябре. В то же время кредитование физических лиц сократилось на 1,5%. Настораживает дальнейшее увеличение просроченной задолженности по кредитам, выданным как физическим лицам, так и нефинансовым организациям. При этом величина созданных кредитными организациями резервов более чем вдвое превысила объем просрочки, что свидетельствует о сохранении негативных настроений в банковской среде и об ожиданиях дальнейшего ухудшения качества кредитных портфелей и закрытия банковских счетов.

Остановка экономического роста

Осенью 2008 г. экономические власти в «ручном» режиме управления спасли финансовую систему страны от системного коллапса, чего нельзя сказать о производстве. Основным каналом передачи кризиса из финансовой сферы в производственную стало кредитное

⁷ Банковская система в декабре: затишье... между бурями / Национальный банк «Траст». <http://www.iguru.ru/Files/20090204/{592FCBA2-0796-4CAD-A666-3FE4881EB2AC}/0.pdf>.

сжатие. Внешний шок от снижения глобального спроса и падения цен на мировых рынках сырья, металлов и других ключевых экспортных товаров России был усугублен сначала замедлением кредитования, а затем его сокращением.

Кризис 1998 г. не сказался на экспортных поставках энергоносителей, металлов и других ключевых товаров; соответственно активно работал транспорт, обеспечивающий эти грузопотоки. Напротив, в 2008 г. первыми с ухудшением конъюнктуры столкнулись транспортники. Пик роста грузооборота транспорта (с поправкой на сезонность) был достигнут в марте 2008 г., а с апреля в его динамике сформировался нисходящий тренд. Вслед за транспортом в мае 2008 г. достигли пика и капитальные вложения, после чего (с учетом сезонной и календарной составляющих) началось их снижение, что повлекло за собой замедление роста строительства и связанных с ним отраслей. Наконец, с середины 2008 г. полномасштабная рецессия стала фиксироваться в промышленности. Объем промышленного производства⁸ (с учетом сезонно скорректированных данных) сокращался с июля и до конца 2008 г., то есть на протяжении шести месяцев, или двух кварталов подряд.

В последние месяцы 2008 г. падение производства ускорилось. Так, если в октябре в промышленности (в годовой оценке) еще фиксировался рост на 0,6% к соответствующему периоду 2007 г., то в ноябре и декабре спад принял обвальный характер: выпуск промышленной продукции сократился соответственно на 8,7 и 10,3%, причем по всем видам экономической деятельности. В результате если в 2007 г. выпуск продукции промышленности увеличился на 6,3%, то в 2008 г. — лишь на 2,1%, или в три раза меньше.

Пик роста обрабатывающих производств был достигнут (с поправкой на сезонность) в июне 2008 г. В конце года их динамика резко замедлилась: в октябре выпуск увеличился только на 0,3% (в годовой оценке), а в ноябре и декабре произошло сокращение соответственно на 10,3 и 13,2%. Основной причиной спада обрабатывающих производств стало сокращение выпуска в фондообразующих отраслях. В производстве машин и оборудования, транспортных средств вследствие резкого замедления инвестиций в основной капитал спад составил соответственно 12 и 8,7%. При этом наиболее резко упали химическое производство (на 21,5% в IV квартале 2008 г.), обработка древесины и производство изделий из дерева (на 16,4%), текстильное и швейное производство (на 16,2%).

Отметим, что хотя в большинстве отраслей промышленности стагнация наблюдалась уже во II квартале 2008 г., в некоторых обрабатывающих отраслях, например в текстильном и швейном производстве, сокращение началось еще в 2007 г. В ноябре и декабре 2008 г. рост не фиксировался ни по одному из видов экономической деятельности (см. рис. 10).

Резко снизилась и инвестиционная активность, в первую очередь в строительстве жилья. Главным ограничителем инвестиционного спроса и динамики строительства стали исключительно высокие цены на жилье. К середине 2007 г. рынок недвижимости достиг своего ценового предела, так как в течение ряда предыдущих лет цены на нем росли быстрее, чем реальные располагаемые денежные доходы

⁸ По видам деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды».



Источник: Аналитический центр при Правительстве РФ, Институте экономики РАН и Институте информационного развития ГУ–ВШЭ (<http://stat.hse.ru/hse/index.html>).

Рис. 10

населения (см. рис. 11). Как следствие, существующий уровень цен стал неприемлемым, и рост платежеспособного спроса на жилье, а затем и динамика жилищного строительства начали резко замедляться. По итогам 2008 г. объем ввода жилья увеличился только на 4,5% (против 20,6% в 2007 г.) и составил 63,8 млн кв. м (61 млн кв. м в 2007 г.).



Источники: данные Росстата, расчеты авторов.

Рис. 11

В замедлении строительства жилья ярко проявилась неоднородность российского экономического пространства. Главная особенность строительного рынка России после формирования на нем пузыря — чрезвычайно высокая региональная неравномерность. По итогам 2007 г. свыше половины объема строительных работ приходилось на Москву и Московскую область (в 2006 г. — 15,5%). Поэтому резкое замедление ввода жилья в целом по стране в 2008 г. в основном стало результатом сокращения инвестиционного спроса в Москве и Подмосковье (см. рис. 12).



Источники: Ежеквартальные отчеты «О жилищном строительстве» / Росстат; расчеты авторов.

Рис. 12

Для национального хозяйства России конец прошлого года стал самым сложным периодом после кризиса 1998 г. Хотя ВВП вырос на 5,6%, но это было достигнуто только благодаря сохранению высокого уровня экономической динамики в течение девяти месяцев 2008 г. (7,3 против 7,6% за январь—сентябрь 2007 г.). В последнем квартале 2008 г. прирост ВВП составил лишь 1,2% (в годовом исчислении), при том что в IV квартале 2007 г. он увеличился на 9,5%. Почти вдвое замедлился прирост капитальных вложений: в 2008 г. валовое накопление основного капитала увеличилось только на 10,3% по сравнению с 21,1% в 2007 г. (см. табл. 3).

Островком относительного благополучия осталось потребление, которое пока в незначительной степени ощутило на себе влияние кризисных процессов. В розничной торговле и оказании платных услуг населению рост сохранился и в острой фазе кризиса в конце 2008 г. В результате конечное потребление увеличилось на 9,0%, что близко к показателю 2007 г., когда оно выросло на 10,8% (см. табл. 3).

Хотя показатели российской экономики по итогам 2008 г. на фоне общемировой рецессии выглядят вполне благополучными, тем не менее они скрывают зарождение негативных процессов. Макроэкономическое состояние отечественного хозяйства в конце года характеризовалось резким падением промышленного производства и замедлением инвестиций, повышением процентных ставок и кредитным сжатием,

Динамика физического объема элементов произведенного и использованного ВВП (темпы прироста, в %)

	Коды	2007	2008				2008
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	
<i>К соответствующему периоду предыдущего года</i>							
ВВП	В.1*г	8,1	8,5	7,5	6,2	1,2	5,6
Расходы на конечное потребление	P.3	10,8	10,6	9,4	9,8	6,6	9,0
Валовое накопление основного капитала	P.51+P.53	21,1	19,4	12,9	10,4	4,6	10,3
Экспорт	P.6	6,4	14,4	5,4	4,0	-18,5	0,2
Импорт	P.7	26,6	27,3	22,6	24,9	1,2	17,7
<i>К предшествующему периоду (сезонный фактор исключен)</i>							
ВВП	В.1*г		-1,0	2,8	-0,9	0,2	
Расходы на конечное потребление	P.3		1,0	2,4	2,9	0,2	
Валовое накопление основного капитала	P.51+P.53		0,5	3,6	-2,1	2,6	
Экспорт	P.6		0,4	-5,5	-1,6	-12,7	
Импорт	P.7		7,2	0,8	4,0	-9,9	

Источники: данные Росстата. ВВП 2007 г. — 2-я оценка, I—III кв. и 2008 г. в целом — 1-я оценка; IV кв. 2008 г. и динамика с исключением сезонного фактора — оценка и расчеты авторов.

существенным сокращением доходов федерального бюджета и размеров золотовалютных резервов, разворотом финансовых потоков и обесценением национальной валюты.

Внешнее финансирование российской экономики

Замедление производства, накопления и потребления сопровождалось существенным изменением макроэкономических параметров финансирования национального хозяйства. Ограничения при привлечении внешних заимствований и отток капитала из страны привели к увеличению иностранных активов и прекращению наращивания обязательств российских банков перед их иностранными партнерами. В результате рост иностранных пассивов банков с максимального значения во II квартале 2007 г. (плюс 16,8%) сменился сокращением на 3% в октябре—ноябре 2008 г. (см. рис. 13).

Таким образом, мировой финансово-экономический кризис способствовал развороту финансовых потоков между российской банковской системой и нерезидентами. На фоне сокращения внешней задолженности банков в IV квартале 2008 г. более чем на 120 млрд руб. их иностранные активы увеличились более чем на 1300 млрд руб., то есть в 1,4 раза. К концу 2008 г. отрицательная позиция по чистым иностранным активам российских организаций сократилась до 300 млрд руб. против 2065,6 млрд руб. на конец первого полугодия.

Во второй половине 2008 г. существенно изменилось и распределение средств федерального бюджета между звеньями банковской



Источник: Обзор кредитных организаций // Бюллетень банковской статистики / Банк России.

Рис. 13

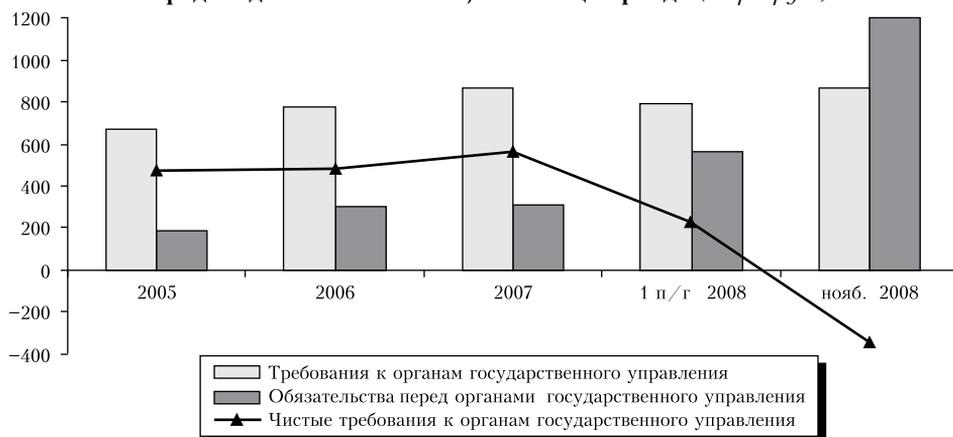
системы. Так, в прошлом году средства органов государственного управления на счетах кредитных организаций увеличились более чем в четыре раза, при этом только за август—ноябрь они выросли более чем вдвое.

В результате если до сентября 2008 г. органы государственного управления были чистыми кредиторами только Банка России, то затем государство стало чистым кредитором и кредитных организаций, то есть размещенные на их счетах средства расширенного правительства превысили объем его заимствований (см. рис. 14). Значение федерального бюджета в насыщении банковской системы ликвидностью проявляется в декабрьском сокращении размещенных им средств в 1,7 раза — с 1205,7 млрд до 690,1 млрд руб. соответственно в конце ноября и декабря 2008 г. Предшествовавшее этому размещение средств федерального бюджета на счетах в кредитных организациях позволило заместить обмелевший поток внешнего финансирования внутренним, пока Банк России нормативно и организационно готовил дополнительные меры и инструменты рефинансирования.

Чистый объем финансирования государством банковской системы в целом за год увеличился более чем в 1,5 раза и на конец декабря 2008 г. превысил 7,2 трлн руб. Таким образом, сократившееся внешнее финансирование банковской системы в IV квартале 2008 г. было частично замещено централизованным внутренним — Банка России и федерального бюджета.

Под влиянием мирового финансового кризиса кардинально изменилось направление движения финансовых потоков в российской экономике. Началось сокращение чистых иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования. К уменьшению поступлений иностранной ликвидности в страну (наряду с продолжающимся сни-

Чистая позиция кредитных организаций перед бюджетной системой, на конец периода (млрд руб.)



Источник: Обзор кредитных организаций // Бюллетень банковской статистики / Банк России.

Рис. 14

жением доступности внешних заимствований) привело укрепление доллара на мировых рынках. В результате растущего оттока капитала и увеличения размера рублевых интервенций в сентябре, впервые после III квартала 2003 г., чистые иностранные активы Банка России снизились на 233,6 млрд руб. Суммарно за IV квартал 2008 г. это снижение составило 1508 млрд руб. (см. табл. 4). Таким образом, под влиянием углубляющегося мирового финансового кризиса резко изменилась структура источников формирования денежного предложения.

Т а б л и ц а 4

Источники роста денежного предложения Банка России (млрд руб.)

	2007				2008			
	1 п./г	III кв.	IV кв.	год	1 п./г	III кв.	IV кв.	год
Прирост денежной базы	1017,5	-551,9	926,1	1391,7	-90,4	-105,1	260,2	65
за счет:								
чистых иностранных активов	2472,8	154,6	1118,0	3745,4	1594,5	711,2	-1508,2	798
чистых требований к органам государственного управления	-1362,2	-70,0	156,1	-1876,1	-1768,6	-731,6	290,9	-2209
требований к кредитным организациям	55,5	56,0	-20,3	91,2	2,2	270,6	3520,7	3793
прочее	-148,6	-92,4	-327,7	2,2	81,0	-355,3	-2043,2	-2317

Источник: Обзор центрального банка // Бюллетень банковской статистики / Банк России.

Начиная с 2000 г. основным инструментом стерилизации денежного предложения выступало аккумулирование средств федерального бюджета на счетах органов государственного управления в Банке

России. Но если в 2007 г. за счет средств бюджета было абсорбировано около половины прироста чистых иностранных активов, то в 2008 г. в условиях их сокращения бюджетные средства на счетах в Центральном банке по сравнению с его чистыми иностранными активами выросли более чем в 2,7 раза.

Таким образом, на фоне кардинального изменения направления финансовых потоков между внутренней экономикой и остальным миром, вызвавшего сокращение чистых иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования, существенно усилился стерилизационный эффект Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Несмотря на масштабный чистый отток иностранной валюты из страны, объем средств в бюджетных резервных фондах в 2008 г. увеличился на 225,1 млрд руб. (68,3 млрд долл.) против 156,8 млрд руб. (67,7 млрд долл.) в 2007 г. В результате динамика денежного предложения органов денежно-кредитного регулирования оказалась минимальной с начала социально-экономических преобразований 1990-х годов.

В условиях ухудшения внешнеэкономической ситуации и активных операций Банка России по поддержанию устойчивости национальной валюты предложение денег осуществлялось только за счет рефинансирования кредитных организаций. При этом ключевым фактором спроса на рубли стало обесценение российской валюты, вследствие чего банки и их клиенты массово переводили рублевую ликвидность в валютные активы. По оценкам Банка России, из проданной им банкам в сентябре—декабре валюты на 169 млрд долл. США 17% было вывезено из России, а 36% «осело в карманах физических лиц»⁹.

Плавная девальвация национальной валюты, проводимая за счет сокращения золотовалютных резервов, позволила предприятиям и населению адаптироваться к курсовым изменениям, кредитные организации смогли погасить часть внешней задолженности и реструктурировать активы, изменив валютные позиции. При этом российские банки открывали валютные позиции корпоративным клиентам, которые хеджировали курсовые риски под выплату внешнего долга.

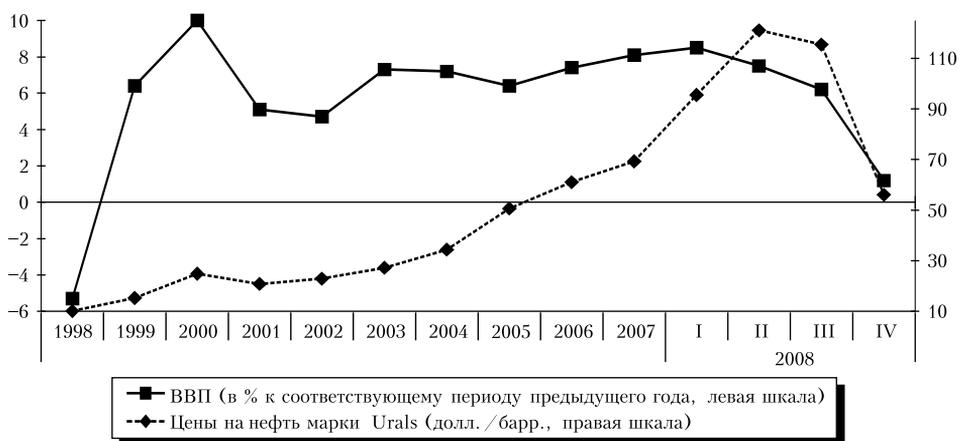
Активные действия Банка России по поддержанию уровня ликвидности обеспечили расширение денежного предложения в 2008 г. на 1,2% против его увеличения на 33,7% в 2007 г. В результате темп роста денежной массы М2 в 2008 г. не превысил 1,7% против 47,5% в 2007 г. Во втором полугодии 2008 г. денежная масса сократилась на 5,3% по сравнению с ростом на 22,2% за аналогичный период 2007 г. и 7,3% в первом полугодии 2008 г. Вопреки устойчивой тенденции предыдущих лет, в 2008 г. в структуре денежной массы М2 опережающими темпами росла доля наличных денег при незначительном увеличении объема безналичных средств, что привело к сокращению финансирования текущей деятельности корпораций, а в дальнейшем будет ограничивать доступность долгосрочных источников финансирования их инвестиционных программ и соответственно темпы экономического роста.

⁹ ЦБ в сентябре—декабре продал банкам валюты на \$169 млрд // РБК. 2009. 27 янв. <http://top.rbc.ru/economics/27/01/2009/276661.shtml>.

* * *

Российская экономика вступила в 2009 год на излете роста, продолжавшегося почти десятилетие, после кризиса августа 1998 г. В первую очередь это было предопределено окончанием периода исключительно благоприятной ценовой конъюнктуры на внешних рынках энергоносителей и других сырьевых товаров (см. рис. 15). За падением мировых цен последовало сокращение глобального спроса. Ситуация усугубилась сжатием западных кредитных рынков и уменьшением притока дешевых и «длинных» внешних финансовых ресурсов в российскую экономику.

**Динамика мировых цен на нефть
и темпы роста российской экономики**



Источники: Росстат, расчеты авторов.

Рис. 15

Истории были известны лишь локальные и континентальные кризисы. Нынешний кризис стал глобальным. Ни его глубину, ни длительность, ни долгосрочные последствия пока предсказать невозможно, но в любом случае «тучные» годы для России, похоже, позади. В условиях стагнации внешнего спроса и снижения доступности иностранных финансовых ресурсов опереться можно и должно только на внутренний спрос. В связи с этим потребуются сформировать новую посткризисную модель воспроизводства, отличную от провальной 1990-х и от действовавшей в «тучные» 2000-е годы, хотя банки, фондовый рынок и другие финансовые структуры по своим размерам и качеству не соответствуют потребностям такого большого национального хозяйства, как российская экономика.

С. ГЛАЗЬЕВ,
академик РАН

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС КАК ПРОЦЕСС СМЕНЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

Теоретические основы анализа структурных изменений мировой экономики

В средствах массовой информации и на страницах специализированных изданий называются различные причины текущего мирового кризиса¹. В настоящей статье в качестве теоретической основы их анализа используется теория долгосрочного технико-экономического развития, представляющая этот процесс в виде последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств — технологических укладов (ТУ). Она была впервые предложена в совместной с Д. С. Львовым публикации² и показала свою результативность в ряде последующих работ по измерению технологических изменений современной экономики³.

Жизненный цикл ТУ охватывает примерно столетие, при этом период его доминирования в развитии экономики составляет 40—60 лет (по мере ускорения НТП и уменьшения длительности научно-производственных циклов он постепенно сокращается). На поверхности экономических явлений этот период предстает в форме длинных волн экономической конъюнктуры, периодичность которых впервые установил Н. Д. Кондратьев⁴ и впоследствии подтвердили многие исследования⁵.

¹ См., в частности, соответствующие публикации в: Вопросы экономики. 2008. № 11—12; 2009. № 1—2.

² Львов Д. С., Глазьев С. Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы. 1986. № 5.

³ Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993; Глазьев С. Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов: Научный доклад. М.: Национальный институт развития, 2007; Румянцева С. Ю. Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2003.

⁴ Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждения в Институте экономики. М., 1928.

⁵ Глазьев С. Ю., Микерин Г. И. Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие. М.: Наука, 1989; Меньшиков С. М., Клименко Л. А. Длинные волны в экономике. М.: Международные отношения, 1989; Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 1999; Long Waves in the World Economy / С. Freeman (ed.). L., 1984; Perez C. Great Surges of Development and Alternative Forms of Globalization. 2007. www.carlotaperez.org.

Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует *ядро технологического уклада*. Технологические нововведения, участвующие в его создании, получили название «*ключевой фактор*». Отрасли, играющие ведущую роль в распространении нового ТУ, являются его *несущими отраслями*.

Начиная с промышленной революции в Англии по настоящее время в мировом технико-экономическом развитии можно выделить жизненные циклы *пяти* последовательно сменявшихся друг друга технологических укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный ТУ⁶. Его ключевой фактор — микроэлектроника и программное обеспечение. В число производств, формирующих его ядро, входят: электронные компоненты и устройства; электронно-вычислительная техника; радио- и телекоммуникационное оборудование; лазерное оборудование; услуги по обслуживанию вычислительной техники.

Сегодня этот технологический уклад близок к пределам своего роста: взлет и падение цен на энергоносители, образование и крах финансовых пузырей можно считать верными признаками завершающей фазы жизненного цикла доминирующего ТУ и начала структурной перестройки экономики на основе следующего — *шестого технологического уклада*. Его становление и рост будут определять глобальное развитие в ближайшие два-три десятилетия.

Формирование воспроизводственного контура нового ТУ — длительный процесс, имеющий два качественно разных этапа. На первом возникают его ключевой фактор и ядро в условиях доминирования предшествующего ТУ, который объективно ограничивает возникновение производств нового уклада потребностями собственного расширенного воспроизводства. С исчерпанием экономических возможностей этого процесса наступает второй этап, начинающийся с замещения доминирующего ТУ новым и проявляющийся в виде новой длинной волны экономической конъюнктуры.

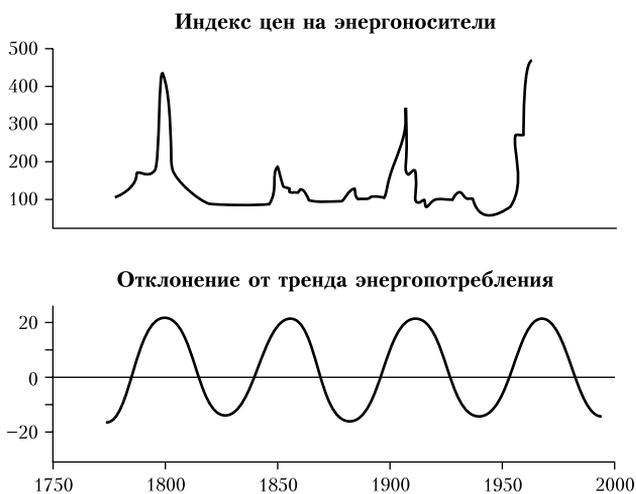
В процессе замещения технологических укладов отстающие страны получают преимущество. Поскольку они не обременены чрезмерным перекаплением капитала в рамках устаревшего ТУ, то при формировании воспроизводственного контура нового уклада могут ориентироваться на уже накопленный инвестиционно-технологический опыт развитых стран, оптимизируя состав создаваемых технологических цепочек.

Замещение технологических укладов требует, как правило, определенных изменений в социальных и институциональных системах. Эти изменения способствуют массовому внедрению технологий нового уклада и распространению соответствующих типов потребления и образа жизни. Затем начинается фаза быстрого расширения нового ТУ. Он становится основой экономического роста и занимает доминирующее положение в структуре экономики. В фазе роста нового уклада большинство технологических цепочек перестраиваются в соответствии с его потребностями. Одновременно зарождается следующий, новейший ТУ, который пребывает в эмбриональной фазе до достижения доми-

⁶ Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития.

нирующим укладом пределов роста, после чего начинается очередная технологическая революция. При этом формируется новый вид инфраструктуры, преодолевающий ограничения предыдущего, осуществляется переход на новые виды энергоносителей, закладывающие базу для становления следующего технологического уклада.

Фаза роста нового ТУ сопровождается не только снижением издержек производства (оно ускоряется по мере формирования нового воспроизводственного контура), но и изменением экономических оценок под влиянием меняющихся условий воспроизводства. Процесс замещения технологических укладов начинается с резкого роста цен на энергоносители и сырьевые материалы, обусловленного их избыточным потреблением в разросшихся технологических цепочках перезревшего ТУ. Этот всплеск цен соответствует максимуму отклонения энергопотребления от векового тренда (см. рис. 1).



Источник: Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. С. 189.

Рис. 1

Скачок цен на энергоносители и сырье приводит к резкому падению прибыльности производства в технологических совокупностях доминирующего ТУ. Это служит сигналом к массовому внедрению принципиально новых, менее энерго- и материалоемких технологий. Одновременно высвобождается капитал из достигших пределов роста производств перезревшего технологического уклада. По мере переток капитала в освоение базисных нововведений нового ТУ масштабы последнего увеличиваются. Изменение соотношения цен способствует повышению эффективности технологий, составляющих новый уклад, а с вытеснением предшествующего — и эффективности всего общественного производства. В дальнейшем по мере насыщения соответствующих общественных потребностей, снижения потребительского спроса и цен на продукцию нового ТУ, а также исчерпания технических возможностей совершенствования и удешевления составляющих его производств рост эффективности общественного производства

замедляется. В заключительной фазе жизненного цикла этого, ставшего доминирующим, технологического уклада наблюдаются снижение темпов экономического роста, а также относительное, а возможно, и абсолютное снижение эффективности общественного производства.

В зависимости от фаз жизненного цикла доминирующего технологического уклада меняются движущие силы экономического роста. В период становления нового ТУ ведущую роль играют новаторы, первыми осваивающие его базовые нововведения. Благодаря их деятельности создаются предпосылки для замещения прежнего уклада новым. Это происходит после скачка цен на энергоносители и изменения соотношения прибыльности производства в пользу технологических совокупностей нового ТУ. В фазе роста технологического уклада траектория его развития становится вполне определенной, увеличивается масштаб производства, формируется его технологическая структура. В данной фазе роль новаторов снижается, начинает преобладать рутинная активность предпринимателей-имитаторов. Эти фазы характеризуются разными механизмами экономического роста, различающимися соотношением ролей финансового и промышленного капитала.

В работах К. Перес и В. Дементьева показана сложная взаимосвязь финансового и промышленного капитала. В фазе становления нового ТУ при принятии решений об инвестициях в базовые нововведения и о финансировании необходимых НИОКР решающую роль играют финансовые агенты (финансовые менеджеры крупных фирм, управляющие банком и др.)⁷. Наиболее дальновидные финансисты, сталкиваясь со снижением темпов роста и прибыльности кредитуемых ими производств, начинают искать принципиально новые ниши для инвестиций. Здесь можно говорить о лидерстве финансовых агентов в обеспечении технологического развития, самым крупным из которых является государство.

В фазе роста технологического уклада на первый план выходят навыки быстрого тиражирования технологии, форсированного наращивания выпуска продукции, которые фактически могут быть имитацией уже представленных на рынке вариантов. Как следствие, роль лидеров технологического развития переходит к агентам производства, промышленному капиталу.

В становлении нового ТУ большую роль играют государственные инвестиции, средства образовательных центров и институты венчурного финансирования. Снимая значительную часть риска, государство дает возможность новаторам реализовать свои научно-технические проекты в условиях высокой конкуренции альтернативных технических решений при недостатке спроса на их результаты.

В процессе замещения ТУ из-за сокращения вложений в производство доминирующего ТУ формируется значительный избыточный капитал, ищущий сферы применения. Как замечает В. Дементьев⁸, в этой фазе ценные бумаги фирм-новаторов начинают пользоваться

⁷ *Perez C. Finance and Technical Change: A Long-term View // The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics / Н. Hanusch, А. Pyka (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 2004.*

⁸ *Дементьев В. Е. Ловушка технологических заимствований и условия ее преодоления в двухсекторной модели экономики // Экономика и математические методы. 2006. № 4.*

спросом со стороны многих инвесторов. Весьма привлекательным выглядит финансирование и фирм—имитаторов базовых нововведений. При этом сохраняется высокая рискованность инвестиций в производства еще не сформировавшегося нового ТУ, что создает благоприятные условия для финансовых спекуляций с целью присвоения средств доверчивых инвесторов под видом инновационных проектов.

В условиях высокой неопределенности прибыльности новых технологий активный спрос со стороны инвесторов приводит к формированию финансового пузыря на фондовом рынке и рынке недвижимости в конце жизненного цикла доминирующего ТУ. По выражению К. Переса, финансовый пузырь — это безжалостный способ сконцентрировать доступные инвестиции в новых технологиях⁹. Его ликвидация посредством финансового кризиса влечет за собой обесценение значительной части капитала и начало длинноволновой депрессии¹⁰. И хотя финансовый кризис ухудшает инвестиционный климат и может замедлить распространение базовых нововведений¹¹, крах на финансовом рынке способствует переориентации инвестиций на реальные активы. Как следствие, начинается выход из депрессии, прежде всего за счет расширения ядра нового технологического уклада.

Некоторое оживление происходит и в старых отраслях. При этом осуществляется модернизация на основе нового ТУ, ключевой фактор которого проникает во все сферы экономики, открывая новые возможности повышения эффективности производства и качества продукции. По мере подъема длинной волны экономической конъюнктуры растет спрос на энергоносители и сырьевые товары, вследствие чего зарождается новая волна повышения цен.

В настоящее время новый (шестой) технологический уклад выходит из эмбриональной фазы развития, начинается процесс замещения им предыдущего ТУ, достигшего пределов своего роста. Этот процесс проявляется как финансовый и структурный кризис экономик ведущих стран мира, который сопровождается взлетом и последующим падением цен на энергоносители и другие сырьевые материалы. Для его преодоления недостаточно мер по спасению банковской системы или реанимации финансового рынка. Они должны быть дополнены программами стимулирования развития нового технологического уклада, подъем которого только и может создать новую длинную волну экономического роста.

Замещение доминирующих технологических укладов и финансовый кризис

В разворачивающемся сегодня в мировой экономике кризисе проявляются рассмотренные выше закономерности. Хотя они затушеваны наслоением специфических процессов (саморазрушение финансовых

⁹ *Perez C.* Great Surges of Development and Alternative Forms of Globalization.

¹⁰ *Berry B. J. L.* Long-Wave Rhythms in Economic Development and Political Behaviour. L., 1991. P. 122—125.

¹¹ *Румянцева С. Ю.* Специфика смены парадигм длинноволновых технико-экономических колебаний // Вестник СПбГУ. 1998. Вып. 2. С. 74—79. (Сер. 5: Экономика).

пирамид долговых обязательств эмитентов мировой валюты и ликвидация финансовых пузырей из деривативов, разновидностью которых стали нефтяные контракты), но кризис на фондовых рынках, спад производства, рост безработицы — типичные проявления длинноволновой депрессии, обусловленной сменой технологических укладов.

Недавнее резкое повышение цен на нефть и уменьшение доходов в традиционных отраслях экономики обеспечили сильный стимул к внедрению базисных нововведений, так как не оставили шансов для сохранения сложившихся стереотипов предпринимательского поведения и в производственной, и в финансовой сферах. Последовавшее затем падение цен на нефть и другие сырьевые товары в условиях формирования новой технологической структуры экономики будет носить долгосрочный характер, так как новый технологический уклад отличается от предыдущего многократно меньшей энерго- и материалоемкостью.

Обвал мирового финансового рынка не стал неожиданностью для специалистов. О неизбежном крахе глобальной финансовой пирамиды, построенной на безудержной эмиссии долговых обязательств США, много и давно писали известные экономисты и политики (в том числе Л. Ларуш и Д. Тененбаум в США, М. Ершов, А. Кобяков, М. Хазин в России)¹². К сожалению, эти прогнозы не были услышаны денежными властями России и других ведущих стран мира. До сих пор, судя по декларациям международных конференций, политиков и финансистов¹³, они не видят глубинных причин кризиса, пытаются сохранить существующую валютно-финансовую систему путем ее частичных улучшений.

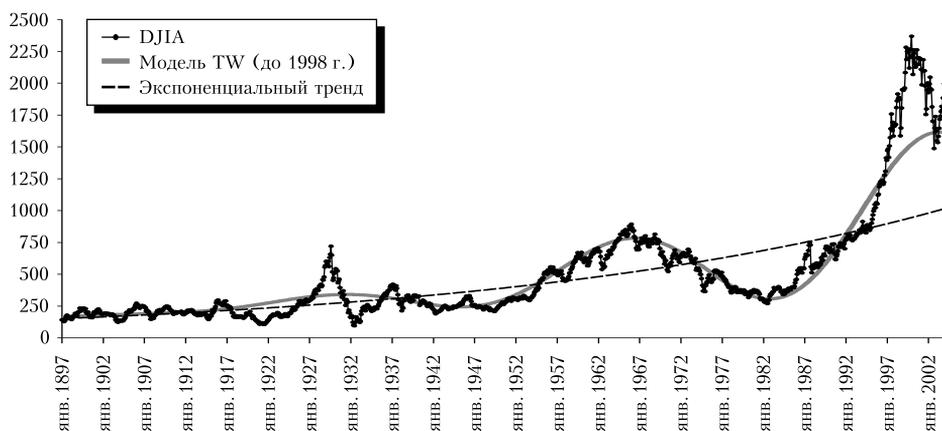
Антикризисные меры денежных властей ведущих стран мира ограничены в основном поддержкой ликвидности банковской системы и дать должного эффекта не могут. Масштаб диспропорций, накопленных в глобальной финансовой системе, исключает возможность ее совершенствования без устранения глубинных причин кризиса, в частности без списания обязательств по виртуальным сделкам с деривативами, устранения дефицита государственного бюджета и платежного баланса США. Поскольку эти меры пока не планируются, очевидными следствиями кризиса будут: хаотическое обесценение значительной части финансового капитала; неконтролируемая девальвация доллара и утрата им положения единственной мировой резервной валюты; региональная фрагментация мировой валютно-финансовой системы. Синхронизация структурного, финансового и долгового кризисов создает мощный резонанс разрушительных процессов, беспрецедентный в современной истории.

¹² Крах доллара / Сост. А. А. Нагорный. М.: Издатель Чернышова Н. Е., 2001.

¹³ См., в частности: World Policy Conference. Evian, France, Oct. 6–8, 2008; IV ежегодная конференция «Рынки капитала. Россия на фоне мирового финансового кризиса». Москва, 1 окт. 2008; «...нами были приняты решительные и значительные меры по стимулированию наших экономик, обеспечению ликвидности, укреплению капитала финансовых организаций, защите сбережений и вкладов, устранению изъянов в сфере регулирования, „размораживанию“ кредитных рынков, и сейчас мы работаем над тем, чтобы обеспечить способность международных финансовых организаций оказывать критически необходимую поддержку глобальной экономике». Из декларации Заседания G20, посвященного борьбе с мировым финансовым кризисом (Вашингтон, 14–15 нояб. 2008).

Исследования, выполненные П. Андруковичем по сглаженной модели динамики индекса Доу-Джонса, позволяют идентифицировать наблюдаемый сегодня обвал финансового рынка как проявление структурного кризиса, обусловленного замещением доминирующих технологических укладов (см. рис. 2). Из этого следует, что выход из нынешнего глобального кризиса предполагает становление нового технологического уклада. Его расширение создаст материальную основу для новой длинной волны экономического роста и обеспечит созидательное приложение оставшемуся после обесценения капиталу, принесет новые технологии в останавливающиеся устаревшие производства.

**Модель динамики индекса Доу-Джонса
в постоянных ценах (долл. 1958 г.)**



Источник: Андрукович П. Ф. Долгосрочная и среднесрочная динамика индекса Доу-Джонса // Проблемы прогнозирования. 2005. № 2.

Рис. 2

В фазе структурного кризиса, обусловленного замещением технологических укладов, крайне важно опережающее освоение ключевых производств ядра нового технологического уклада, что позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе и финансировать на этой базе его расширенное воспроизводство. В таких условиях для развивающихся стран открывается возможность ускоренного развития на гребне новой длинной волны экономического роста на основе быстрого формирования технологических совокупностей ядра нового ТУ, а также модернизации его несущих отраслей. Вместе с тем следствием незавершенности его воспроизводственных контуров и высокой неопределенности будущей технологической траектории становятся существенные инвестиционные риски и трудности долгосрочного прогнозирования. Для их преодоления важно правильно определить приоритетные направления нового технологического уклада.

Между пятым и шестым технологическими укладами существует преемственность. Вместе с тем они различаются глубиной проникновения технологии в структуру материи и масштабами обработки информации. Пятый ТУ основан на применении достижений микроэлектроники в управлении физическими процессами на микронном

уровне, а шестой — на использовании нанотехнологий, оперирующих на уровне одной миллиардной метра. На наноуровне появляется возможность менять молекулярную структуру вещества, придавать ему целевым образом принципиально новые свойства, проникать в клеточную структуру живых организмов, видоизменяя их. Измерения ядра нового технологического уклада в современной экономике выявили основные составляющие его структуры (см. рис. 3).

Ключевой фактор: нанотехнологии, клеточные технологии и методы геной инженерии, опирающиеся на использование электронных растровых и атомно-силовых микроскопов, соответствующих метрологических систем.

Ядро: наноэлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, оптические наноматериалы, наногетерогенные системы, нанобиотехнологии, наносистемная техника, нанооборудование.

Несущие отрасли: электронная, атомная и электротехническая промышленность, информационно-коммуникационный сектор, станко-, судо-, автомобиле- и приборостроение, фармацевтическая промышленность, солнечная энергетика, ракетно-космическая промышленность, авиастроение, клеточная медицина, семеноводство, строительство, химико-металлургический комплекс.

Структура нового (VI) технологического уклада



Рис. 3

В настоящее время развитие шестого технологического уклада сдерживается как незначительным масштабом и неотработанностью соответствующих технологий, так и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению. Хотя расходы на освоение новейших технологий и масштаб их применения растут по экспоненте, удельный вес шестого ТУ в структуре современной экономики остается незначительным. Качественный скачок произойдет после завершения структурной перестройки ведущих экономик мира и перехода нового

технологического уклада к фазе роста, что ожидается в середине следующего десятилетия. По прогнозам Научного фонда США, к 2015 г. годовая оборот рынка нанотехнологий достигнет 1–1,5 трлн долл.¹⁴

Наряду с отраслями ядра нового ТУ подъем охватит его несущие отрасли. В их числе останутся несущие отрасли предшествующего пятого уклада: электротехническая, авиационная, ракетно-космическая, атомная, приборо- и станкостроение, образование, связь. Кроме того, новый технологический уклад распространится на здравоохранение (эффективность которого многократно возрастет с применением клеточных технологий и методов диагностики генетически обусловленных болезней) и сельское хозяйство (на основе применения достижений молекулярной биологии и геной инженерии), а также проявится в создании новых материалов с заранее заданными свойствами. Благодаря появлению наноматериалов в число несущих отраслей нового ТУ также войдут химико-металлургический комплекс, строительство, судо- и автомобилестроение.

Исходя из прошлого опыта, можно предположить, что процесс структурной перестройки экономики займет еще 3–7 лет. Он был «запущен» резким повышением цен на энергоносители и к настоящему времени уже характеризуется устойчивым расширением применения новых технологий за счет привлечения избыточного капитала на фоне резкого падения спроса на продукцию традиционных производств. В течение указанного периода активизация экономической деятельности на основе нового технологического уклада не будет компенсировать спад производства в технологических цепочках устаревшего ТУ, поэтому в экономике ведущих стран следует ожидать продолжения депрессии, а в развивающихся странах — снижения темпов экономического роста.

Возможности опережающего развития российской экономики

Результаты проведенного анализа позволяют обосновать рекомендации по разработке стратегии развития нового технологического уклада в России и соответствующие меры государственной политики. Именно сейчас, когда его траектория еще не сформировалась и идет конкуренция альтернативных технологий, есть шанс захватить лидерство на перспективных направлениях становления нового ТУ и тем самым попасть в восходящий поток новой длинной волны экономического роста.

Исходя из общих закономерностей долгосрочного экономического роста, оптимальная стратегия развития и распространения нового технологического уклада в российской экономике должна основываться на сочетании: лидерства в тех направлениях, где российский научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство; догоняющего развития в направлениях, где наблюдается значительное отставание; опережающей коммерциализации в остальных направлениях. В этих целях необходимо решить проблему нехватки «длин-

¹⁴ *Екимова Н.* Роснанотех: благо или зло для российской экономики // Капитал страны: [Интернет журнал]. http://www.kapital-rus.ru/strateg_invest/element.php?ID=5863.

ных» финансовых инструментов для модернизации промышленности, используя институты и механизмы кредитования промышленных предприятий. Скорость технологического обновления производства, темпы наращивания выпуска конкурентоспособной продукции зависят от того, насколько инвестиционные возможности предприятий выходят за рамки самофинансирования. Ведущую роль здесь играет кредитное обеспечение технологического обновления производства.

Важным фактором ускоренного распространения нового технологического уклада должен стать механизм предоставления целевых кредитов, выделяемых государством для поддержки долгосрочных инвестиций. Меры по преодолению финансового кризиса надо увязать с формированием национальной кредитно-инвестиционной системы и стратегическими целями долгосрочного социально-экономического развития страны. К сожалению, этого не было сделано в предыдущий благоприятный период — проводившаяся политика привязки эмиссии рублей к приросту валютных резервов лишила российскую экономику внутренних источников кредита и поставила ее в полную зависимость от внешнего спроса и иностранного капитала.

За формально неплохими макроэкономическими показателями развития российской экономики в последние годы скрывается упущенная возможность использовать благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру для вывода России на траекторию быстрого и устойчивого социально-экономического развития. Природная рента, формирующаяся за счет экспорта энергоносителей и сырьевых товаров в объеме около 60 млрд долл. в год, не была использована для структурной перестройки экономики на новой технологической основе и ушла на погашение внешнего долга, накопление Стабилизационного фонда и другие формы вывоза капитала за рубеж. При этом российская экономика осталась недомонетизированной, объем инвестиций не превышает $\frac{1}{3}$ объема, минимально необходимого для обеспечения простого воспроизводства, социальные обязательства государства недофинансируются вдвое, а расходы на науку и стимулирование НТП остаются на порядок ниже дореформенного уровня.

Норма накопления (отношение объема инвестиций к ВВП) упала более чем вдвое в начале рыночных реформ и остается крайне низкой — около 20%¹⁵. Международный опыт свидетельствует о том, что страны, которым пришлось осуществлять модернизацию и структурную перестройку своей экономики, в течение длительного времени демонстрировали высокий уровень инвестиций. В послевоенной Европе норма накопления вплоть до 1970-х годов составляла 25%, в Японии в тот же период она достигала 30%, а в Южной Корее была еще выше¹⁶. В период индустриализации в СССР (как и в проводящем модернизацию экономики современном Китае) норма накопления превышала $\frac{1}{3}$, достигая 40% ВВП.

¹⁵ *Сапир Ж.* Каким должен быть уровень инфляции? // Проблемы прогнозирования. 2006. № 3; Инвестиционный климат в России / Экспертный институт // Вопросы экономики. 2006. № 5; *Белоусов А. Р.* Сценарии экономического развития России на 15-летнюю перспективу // Проблемы прогнозирования. 2006. № 1.

¹⁶ *Сапир Ж.* Указ. соч. С. 18.

В условиях финансового кризиса государство было вынуждено изменить политику денежного предложения, замещая отзываемые иностранные кредиты. В общей сложности объем кредитных ресурсов, предоставленных государством банковской системе в рамках программы антикризисных мер, превысил 3 трлн руб. При этом предприятия машиностроения и других высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности практически лишены доступа к кредитам. При средней рентабельности продукции машиностроительных предприятий 8% они не могут позволить себе займы под 14–35%, предлагаемые коммерческими банками. Их и без того низкая рентабельность снизится еще больше вследствие реализации решений правительства о резком повышении тарифов на газ и электроэнергию, которые за период 2006–2011 гг. могут вырасти соответственно в три и два раза. Учитывая, что главным источником инвестиций в обрабатывающей промышленности остаются собственные средства предприятий, такая ценовая и кредитная политика исключает возможности модернизации российской экономики и перевода ее на инновационный путь развития.

Меры, предпринимаемые в настоящее время, ориентированы на решение краткосрочных задач стабилизации финансового рынка, они недостаточно эффективны и к тому же коррупциогенны. Стремительная денежная накачка банковского сектора в отсутствие должного контроля за денежными потоками оборачивается игрой против рубля и крупномасштабным вывозом капитала за рубеж. Она приводит к использованию эмитируемых кредитных ресурсов в спекулятивных операциях, что сопровождается резким ускорением обращения денег.

В отсутствие целевого управления денежным предложением значительная часть выделяемых государством дешевых кредитов пропускается через коррупционные схемы, направляется на валютный рынок и лишь ускоряет инфляцию, не давая желаемого результата. Для предотвращения таких последствий можно было бы учесть европейский опыт денежной эмиссии под залог векселей платежеспособных предприятий, индийский и китайский — финансового планирования, японский — централизованного использования сбережений населения на цели развития.

Наш собственный и мировой опыт позволяет сконструировать оптимальные механизмы денежного предложения, замкнутые на кредитование реального сектора экономики и приоритетные направления ее развития. При этом, однако, необходимо ввести правовые нормы, должным образом регулирующие поведение банков (нормативы предоставления кредитов по направлениям, включая максимальный уровень ставки процента, условия доступа к кредитному окну Центрального банка, перечень принимаемых им в залог векселей производственных предприятий, условия получения государственных гарантий и др.). Для обеспечения эффективности любой системы целевого управления кредитной эмиссией требуется наличие четкой стратегии и индикативного плана развития экономики с явно выделенными приоритетами и программами их реализации.

При правильной политике в результате кризиса Россия могла бы существенно улучшить свое положение в мировой экономике и добиться:

- признания рубля в качестве одной из мировых валют;
- многократного повышения мощности отечественной банковско-инвестиционной системы;
- опережающего становления нового технологического уклада и подъема экономики на длинной волне его роста.

Чтобы достичь указанного тройного эффекта, необходимо предусмотреть механизмы целевого направления выделяемых государством кредитных ресурсов на финансирование модернизации экономики на основе нового технологического уклада.

Целевое управление денежным предложением следует проводить с учетом приоритетов структурной политики, соответствующим образом определяя перечень предприятий, векселя которых включаются в ломбардный список Центробанка, предусматривая лимиты кредитных ресурсов на финансирование внебюджетных частей федеральных программ, используя государственные гарантии и иные регулирующие меры, способствующие направлению средств в перспективные отрасли. Меры по преодолению кризиса должны быть нацелены не на воспроизводство сложившейся спекулятивной модели финансового рынка, а на формирование отечественной инвестиционной системы, опирающейся на внутренние источники долгосрочного кредита и имеющей разветвленную систему институтов стимулирования инновационной активности.

В условиях недостаточного контроля за использованием банками предоставляемых им антикризисных кредитов более предпочтительным каналом целевой денежной эмиссии представляется государственный бюджет. Не случайно ФРС США в течение длительного времени эмитировала деньги почти исключительно под казначейские обязательства, направляя до 90% эмитируемых долларов на кредитование дефицита госбюджета. В отличие от использования кредитов коммерческими банками на выкуп валютных резервов, деньги, поступающие в экономику через госрасходы, в ней и остаются, способствуя ее монетизации и поддержанию производства. И наоборот, как показал опыт 1990-х годов, секвестр госрасходов на 1 рубль порождает неплатежи на 5–6 рублей, приводя к разрушению производственно-технологических связей и спаду производства. К тому же государственные расходы жестко контролируются казначейством и не могут быть использованы нецелевым образом.

Расходы на НИОКР должны быть доведены в ближайшие два года до 3% ВВП. К 2010 г. необходимо выйти на запланированную на 2020 г. норму накопления 35% ВВП, задействовав в полной мере возможности институтов развития. При этом нужно изменить структуру капиталовложений за счет опережающего наращивания инвестиций в машиностроение, долю которых следует увеличить не менее чем вдвое (с 2,5 до 5%) уже к 2010 г. Для этого темпы роста инвестиций в основной капитал инновационного сектора должны быть также удвоены — до 25% в год.

Необходимо заморозить до 2010 г. тарифы на газ, тепло и электроэнергию. Это поднимет рентабельность предприятий обрабатывающей промышленности, улучшит их инвестиционную привлекательность и даст им возможность профинансировать модернизацию и обновление

фондов за счет собственных и привлеченных средств. При этом важно кардинально повысить эффективность антимонопольной политики, создать здоровую конкурентную среду для управления госкорпорациями. Руководители государственных институтов развития и корпораций должны отвечать за своевременное достижение целей их функционирования. Для этого данные цели надо конкретизировать в форме планов освоения новых технологий и видов продукции, завоевания рынков высокотехнологичных товаров.

Политику госзакупок, включая закупки госкорпораций, следует привести в соответствие с приоритетами развития отечественной промышленности. Здесь нужны процедуры экспертизы и согласования планов госзакупок с установленными приоритетами и стратегическими планами развития российской технологической базы.

Необходимо принять федеральный закон «О стратегическом планировании» и предусмотреть в нем нормы планирования и контроля работы институтов развития, госкорпораций, а также требования к федеральным целевым программам. Важно законодательно стимулировать освоение отечественной энергосберегающей и экологически чистой техники (светодиодов, солнечных батарей, нанопорошков, электромобилей, систем автоматизированного контроля за теплопотреблением в ЖКХ и пр.), введя как нормы по запрету эксплуатации энергорасточительных и экологически грязных технологий, так и льготы потребителям передовой техники¹⁷.

С учетом нарастающего технологического отставания российской экономики на фоне становления нового ТУ в передовых странах время выбора инновационного пути развития ограничено ближайшими двумя-тремя годами. Поймать новую волну экономического роста в процессе ее зарождения можно относительно легко, опираясь на научные заделы в ключевых технологиях нового ТУ. После его вступления в фазу зрелости для этого потребуются колоссальные инвестиции. Если возможности структурной перестройки российской экономики на основе нового технологического уклада будут упущены, то в дальнейшем для нее будет возможен лишь инерционный сценарий, при котором страна останется сырьевой периферией мировой экономики.

¹⁷ См. подробнее: *Башмаков И.* Российский ресурс энергоэффективности: масштабы, затраты и выгоды // Вопросы экономики. 2009. № 2.

Ю. ОЛЬСЕВИЧ,
доктор экономических наук,
главный научный сотрудник ИЭ РАН

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Почему ожидаемое непредсказуемо?

Отношение к начавшемуся в США глобальному экономическому кризису весьма различно. Одни рассматривают его как обычную коррекцию «ошибок рынка», допущенных частичных диспропорций и призывают не драматизировать ситуацию. Другие подчеркивают «санационную», оздоравливающую функцию кризиса, который призван очистить мировую экономику от неэффективного и излишнего производства, стимулировать экономное и рациональное хозяйствование. В обоих случаях ожидается, что вслед за «коррекцией» и «чисткой» немедленно возобновится временно прерванный рост. Главное — не дать кризису зайти слишком глубоко, ниже того уровня сокращения производства и падения доходов, который диктуется потребностями «коррекции» и «санации». Правда, где именно находится этот уровень (пресловутое «дно») — никто не знает.

Но возможен и иной подход. Когда развернулся кризис 1929—1933 гг., Дж. М. Кейнс охарактеризовал его природу как психологический конфликт несовместимых институтов («привычных форм мышления и поведения», по Т. Веблену) — «растущей склонности к сбережению», «ослабевающего побуждения к инвестированию», «предпочтения ликвидности». Кейнс не считал, что, сохраняя такую институциональную основу, можно выйти из кризиса и восстановить рост. И он оказался прав: за кризисом последовала депрессия, продолжавшаяся вплоть до начала Второй мировой войны.

Чтобы предотвратить повторение подобного печального опыта, Кейнс предложил трансформировать институциональную структуру капиталистического рынка, встроив в него государственные институты гармонизации сбережений, инвестиций и ликвидности¹. После Второй мировой войны рекомендации Кейнса были реализованы, и в течение четверти века продолжался почти непрерывный экономический рост.

Капитализм начала XXI в. значительно отличается от капитализма середины XX в. Тогда какова природа современного кризиса и требуется ли для его преодоления перестройка институциональной структуры капиталистического рынка?

Как бы предвосхищая этот вопрос, президент США Дж. Буш на саммите «двадцатки» в Вашингтоне, посвященном противодействию кризису (середина ноября 2008 г.), заклинал участников не поку-

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Гл. 3: Принцип эффективного спроса; гл. 18: Новая формулировка общей теории занятости; гл. 22: Заметки об экономическом цикле // Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.

паться на «свободный рынок». Однако «народ безмолвствовал». Из 20 глав государств никто, кроме Буша, не встал грудью на защиту американского идола.

Кризисы — не новое явление в истории капитализма, они сопровождают его циклическое развитие на протяжении двух веков. Проблема в том, что еще никто — от Д. Рикардо и К. Маркса до П. Самуэльсона и М. Фридмена — не смог предсказать их наступления. Все попытки целой армии ученых разработать соответствующий инструментарий окончились провалом. Все, что могут сказать ученые, ясно и без них: кризисы следуют за некоторыми подъемами, и чтобы избежать резкого падения, нужно ограничивать рост. Но за каким подъемом надо ожидать кризиса, а за каким — нет, остается загадкой. Можно назвать две группы причин такого положения.

Во-первых, каждые 30–40 лет капитализм существенно обновляется, меняются его технологическая база, отраслевая и институциональная структура, а вместе с ними и функциональные связи между субъектами хозяйства на микро-, мезо- и макроуровнях, отношения между сферами и регионами мировой экономики. Каждой ступени капитализма присущи свои закономерности циклического развития, свои формы кризисов. Для той ступени, которая сформировалась в последние три десятилетия, характерно сочетание пирамидальной мирохозяйственной структуры с глобализацией рынков.

Во-вторых, на каждой ступени происходят дискретные и разнонаправленные сдвиги в технологических и товарообменных сетях, финансовых связях и потоках. На глубину этих сдвигов влияют военно-политические и социально-психологические факторы. Поведение субъектов рынка всегда было сложным и противоречивым, поскольку обусловлено психологическими законами, а сами субъекты относятся к разным типам психики и их взаимные позиции подвижны. В 1970–1990-е годы мы наблюдали серию «блуждающих» частичных кризисов: энергетические «шоки» 1970-х годов, региональные финансовые кризисы 1980-х, трансформационный кризис в Центральной и Восточной Европе 1990-х, финансовый кризис 1997–1998 гг., кризисы на рынке высоких технологий и др. Эти частичные кризисы не перерастали в мировой и подавлялись, пока экономика США, занимающая контролирующую позицию на вершине мирохозяйственной пирамиды, сохраняла достаточный запас прочности в виде резервов роста эффективности и покупательной способности. Однако нараставшие деструктивные силы и процессы свободного рынка распатали и эту крепость, и она стала рушиться.

Новая психология рынка

В конце 1970 — начале 1980-х годов в США, Англии и ряде других стран произошел глубокий сдвиг в «психологии рынка» (термин Дж. М. Кейнса). Он заключался в том, что главные субъекты рынка — корпорации — освободились от синдрома зависимости, своего рода комплекса неполноценности, оставшегося в их «генетической памяти» после

Великой депрессии 1930-х годов, и стали сбрасывать оковы кейнсианских механизмов государственного регулирования. Предпосылками такого сдвига были четверть века почти непрерывного роста объемов и эффективности производства на базе всеохватывающего научно-технического и организационного прогресса и государственного регулирования. Это привело к формированию мощного среднего класса, сосредоточившего в своих руках подавляющую часть национального богатства и доходов и обеспечившего устойчивый рост рыночного спроса.

Толчком к «эмансипации» рынка от государства послужил энергетический кризис 1970-х годов, показавший неэффективность политики государственного сдерживания цен на энергоносители. Многократное повышение цен на нефть в ходе этого кризиса привело к сосредоточению в руках космополитичных экспортеров нефти сотен миллиардов «свободных» нефтедолларов, что послужило основой формирования «глобального капитала» (термин Дж. Сороса), не связанного с какой-либо страной или сектором реальной экономики и перемещающегося по всему миру под влиянием финансовой конъюнктуры.

Важным фактором укрепления сил рыночного саморегулирования выступило расширение внешнеторговых обменов. На этой основе МВФ, созданный в 1944 г. как инструмент международного содействия государственному регулированию национальных экономик, был превращен в свою противоположность и стал инструментом давления США на остальные страны мира с целью добиться дерегулирования и полной открытости. Причем в цепи рынков, образующих систему общего рыночного равновесия, резко возросла роль фондовой биржи, обороты которой многократно превысили мировой ВВП.

Описанные процессы дают некоторое представление о том, как на рубеже XX и XXI вв. сложились временные объективные условия для саморегулирования реального развивающегося рынка (они имеют мало общего с мертвой конструкцией равновесного рынка, созданной теоретиками из небольшого набора худосочных абстракций). Но, кроме объективных условий, требовались еще и субъективные предпосылки.

К ним относятся: укоренившееся в широких слоях населения доверие к рыночной системе хозяйствования и ее институтам; столь же широко распространенное стремление к свободной предпринимательской деятельности во всех ее проявлениях; преобладание в бизнесе духа научно-технического и организационного новаторства; господство психологии компромисса в отношениях предпринимателей и наемного персонала при разделе доходов и определении условий труда; высокая мобильность населения, его готовность менять место и вид занятости, обновлять потребление и сам образ жизни.

Иными словами, чтобы рынок был способен к саморегулированию и самостоятельному, без вмешательства государства, преодолению неизбежно возникающих диспропорций и частичных кризисов, не допуская общего коллапса, необходима высокая степень динамизма и эластичности всех звеньев хозяйства в техническом, институциональном и психологическом аспектах. Можно предположить, что к началу 1980-х годов такой относительно свободный и саморегулируемый рынок действительно сформировался в США и в небольшой группе

высокоразвитых стран. Но это стало приносить не только ожидавшиеся позитивные результаты, но и неприятные сюрпризы.

Во-первых, началось интенсивное размывание среднего класса. Доходы носителей «интеллектуального капитала» — врачей, адвокатов, управленцев, исследователей, инженеров, программистов и т. п. — стремительно возрастали, а большинства остальных членов этого класса оставались на прежнем уровне либо даже уменьшались. Устойчивость совокупного рыночного спроса резко понизилась, он опять стал колебаться вместе с занятостью.

Во-вторых, свободное компромиссное распределение доходов на базе роста производительности переросло в их агрессивное взвинчивание безотносительно к ней (там, где имелись возможности повышения цен на продукцию). Фактически доходы одних групп населения увеличивались за счет уменьшения доходов других групп.

В-третьих, сложилась система контроля американских корпораций над глобальным научно-техническим потенциалом и финансовыми потоками, что деформирует международную конкуренцию и препятствует поддержанию глобального рыночного равновесия.

В-четвертых, усилилось неравновесие в мировой торговле из-за колоссального превышения американского импорта над экспортом (особенно по отношению к Японии, Китаю, странам Западной Европы).

В-пятых, многократно возрос объем глобального капитала, который благодаря дерегулированию свободно и непредсказуемо перемещается между странами и регионами мира и способен не только восполнять, но и неожиданно создавать острейшие дефициты финансовых ресурсов и приводить к обрушению национальных рынков.

В этих хаотических условиях в поведении массы «актеров рынка» усилились негативные тенденции: агрессивность, конфликтность, жажда легкого и быстрого обогащения, а контроль над многими крупными корпорациями захватили люди с хищнической (по терминологии Т. Веблена) психологией.

Из сказанного видно, что уже к началу 1990-х годов глобальный «самоуправляемый» рынок представлял собой весьма противоречивую и шаткую систему, которая с трудом справлялась с нарастающими диспропорциями. Ряд частичных, в том числе финансовых, кризисов, потрясших мировое хозяйство в конце 1980 — начале 1990-х годов, заставил вновь говорить, особенно социал-демократические правительства Западной Европы, о необходимости усиления государственного регулирования хозяйства. Однако именно в этот период разрушилась плановая система хозяйства в СССР, распался Варшавский договор, а затем и сам СССР. Все это нанесло, как говорили в то время западные политики, удар ножом в спину западноевропейской социал-демократии. Под нажимом США и МВФ процессы либерализации распространились и на страны Восточной Европы. Получается, что именно распад СССР лишил Запад той психологической основы, на которую опиралась система государственного регулирования рынка.

Не хочется употреблять скомпрометированный термин «диалектика развития», но в данном случае он уместен. Относительно свободный и саморегулируемый рынок 1980—1990-х годов возник на основе

предпосылок, созданных при помощи государственного и профсоюзного регулирования. Но как только стали действовать силы саморегулирования, они начали подрывать собственные внутренние предпосылки. Механизмы этого саморазрушения отнюдь не очевидны. Ослабление одних профсоюзов и усиление других — лишь один из факторов чрезмерной дифференциации зарплат и размывания среднего класса. Смягчение государственного регулирования финансовых рынков привело не к свободной конкуренции, а к захвату крупных корпораций лицами, склонными к агрессии и чрезмерному риску, и созданию кредитных пирамид. Дерегулирование внешнеэкономической сферы способствовало формированию глобального капитала, характеризующегося разрушительным потенциалом. Все вместе это и вызвало глобальный кризис, угрожающий перерасти в системный кризис капитализма.

Маркс полагал, что социально-экономическую систему разрушают «низы». Так, капитализм якобы возвращает своего «могильщика» в лице пролетариата. Веблен предсказывал, что таким «могильщиком» станет инженерно-технический класс. Парето же считал, что всякий строй рухнет вследствие «дряхления» правящей элиты.

Опираясь на почти столетний опыт России, мы можем утверждать, что неизбежность крушения социально-экономического строя обусловлена формированием такой системы институтов, которая «выталкивает наверх» и концентрирует в правящей элите людей с психологией, неадекватной задачам общественного развития. В России в 1917 г. такую элиту составляли дворяне; в СССР в 1970—1980-е годы — безынициативная бюрократия, враждебная новаторству во всех областях, за исключением связанных с гонкой вооружений и государственным престижем.

В современных США опасность для системы создает возникшая в условиях дерегулирования институциональная структура, которая «выталкивает наверх» особенно агрессивных, алчных и изощренных предпринимателей, готовых на неоправданный риск и обход законов. Вместе с аналогичного типа политиками они угрожают крахом не только мировому хозяйству, но и международному миру. Угроза эта тем более реальна, что и в других странах (в том числе в России) в унисон с американскими «ястребами» действуют группы столь же хищных и неразборчивых в средствах предпринимателей.

«Американская мечта»: процветание в кредит

Неоклассическая теория исходит из того, что поведение всех акторов рынка не зависит от страны и характера рынка. Но национальная психология существенно различается, как и поведение субъектов на конкретных рынках, поскольку на каждом из них тон задают люди с определенным типом психики.

Современный кризис начался как: а) американский; б) ипотечный; в) финансовый. Поэтому для понимания его механизма недостаточно учитывать сложившуюся структуру глобального хозяйства и ключевую роль в ней американского финансового рынка. Важно понимать психологию тех, кто своим поведением подготовил и углубил этот кризис,

кто в силу особенностей своей психики будет стремиться поступать так и впредь, если сохранит свои позиции.

Иностранцы, посещающие США, часто отмечали такие черты американской национальной психологии, как энергичность, экспансивность, динамизм, стремление к новизне и новаторству, оптимизм, готовность к риску. И это не удивительно, поскольку именно наиболее активные и смелые люди и отправлялись из Европы за океан в поисках счастья, благополучия, богатства и в течение 200 лет превратили дикие просторы в главный центр мирового хозяйства.

Но у этой медали есть и оборотная сторона, недостатки человеческой психики часто суть прямое продолжение ее достоинств. Если слабы сдерживающие рамки, то энергия и экспансивность становятся агрессивностью, стремление к новизне и готовность к риску — авантюризмом, поиски благосостояния оборачиваются алчностью, а оптимизм — легкомыслием. Концентрированным проявлением негативных свойств американской психологии в сфере хозяйства можно считать такие особенности массового поведения, как слабая склонность к сбережениям и стремление к потрeблению в долг.

Исследуя проблему «недосбережения» на американских материалах, известный экономист, нобелевский лауреат Дж. Акерлоф объясняет это явление общечеловеческим стремлением «откладывать жертвы на будущее». Он пишет: «...люди (и животные) значительно менее охотно отказываются от текущих удовольствий, чем соглашаются на ограничения в будущем»². При такой психологии принятие решения сберегать откладывается со дня на день и в итоге не реализуется. Для американцев так оно и есть. Но так ли это для других наций? Если недосбережение — общечеловеческая черта, то почему сбережения домохозяйств в США в итоге близки к нулю, а в Германии они составляют 13% дохода, в Японии — 18, а в Китае доходят до 30%?

Зато американцы — чемпионы по задолженности. Только ипотечная задолженность американских домохозяйств достигла к апрелю 2007 г. почти 10 трлн долл., или 75% ВВП, при этом более 0,8 трлн долл. на начало года составляли долги «более низкого качества»³. Брать в долг, не будучи уверенным в способности его погасить, превратилось для значительной части американцев в разновидность увлекательного, хотя и рискованного спорта. Привычку брать кредиты можно также объяснить стремлением многих представителей среднего класса поддерживать свой общественный статус и образ жизни в условиях быстрого социального расслоения.

Но, конечно, главное — традиционная «американская мечта» — надежда на повышение доходов в будущем. На это слепо надеются и те, кто экспортирует капитал в США. Выступая в сентябре 2007 г. с лекцией «Положение в современном мире (глобальный обзор)», бывший

² Акерлоф Дж. А. Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т., 6 кн. / Сопред. науч.-ред. совета Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. М.: Мысль, 2004–2005. Т. V: Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. Кн. 2. С. 467–468.

³ Ершов М. Как обеспечить стабильное развитие в условиях финансовой нестабильности? // Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 6.

канцлер ФРГ Г. Шмидт отметил, что жизнеспособность экономики США зависит от притока средств извне, который сам зависит от внешнего доверия к этой жизнеспособности: «Если по каким-либо политическим причинам будет подорвано доверие в мире к жизнеспособности американского народного хозяйства и в результате иссякнет огромный приток иностранного капитала и сбережений в Соединенные Штаты, а это как никак 7% американского ВВП (!), то это привело бы к тяжелой ситуации в экономике страны, если не к экономическому кризису»⁴.

Население США, разумеется, не смогло бы впасть в вакханалию избыточной задолженности, если бы его не поощряли банки. Что представляет собой вообще психология банкиров? Вот мнение Дж. Акерлофа: «Большинство из нас представляют себе банкиров центральных банков как людей весьма осторожных, консервативных и надежных. Но мне приходит на ум сравнение многих из них с опасными водителями: чтобы избежать встречного потока инфляции, они выкручивают на самый край дороги, удерживая инфляцию на слишком низком, а безработицу — на слишком высоком уровне»⁵. В данном случае нас интересуют методы действий банкиров: преследуя свои цели, они ведут себя «неосторожно», «ненадежно» и «опасно». Когда банкиры ставят цель «удержать инфляцию», они чрезмерно ограничивают кредит; когда преследуют цель заработать на инфляционном росте, они, наоборот, чрезмерно его расширяют; во всех случаях банкиры — опасные, маргинальные «водители». Особенно когда их в этом поощряет государство. Так, в США значительная часть ипотечных кредитов гарантировалась (до 2004 г.) на федеральном уровне.

«Золотые мальчики» с акульими аппетитами

Социально-экономические и политические процессы не протекают «сами собой». За ними стоят люди с определенными интересами и определенным типом психики. В конце 1970 — начале 1980-х годов в правящей элите США, Великобритании и некоторых других стран ведущие позиции заняли «ястребы» — люди с психологией хищников. Опираясь на реальное научно-техническое и экономическое превосходство США и некоторых других стран Запада, они стремились установить свой контроль над миром, так называемый *Rex Americana*.

И речь идет не только о военно-политической сфере. Люди с аналогичной психологией установили контроль и в сфере экономики и финансов. Современный кризис в США невозможно понять, если не учитывать, какого типа люди контролировали экономику и государство в последние 25 лет. Вот что говорил по этому поводу лауреат Нобелевской премии по экономике (1990 г.) М. Миллер: «...молодые активные менеджеры фирм, эмитируя... облигации, выкупали контрольные пакеты у основателей фирм, уходивших на покой (или у их

⁴ Шмидт Г. Положение в современном мире (глобальный обзор) // Мир перемен. 2008. № 2. С. 129.

⁵ Акерлоф Дж. А. Указ. соч. С. 465.

наследников)». Эти операции «в 1980-х годах отличались от более ранних только своими масштабами и тем, что их объектом чаще становились публичные, чем частные, корпорации, а также тем, что во многих случаях носили недружественный характер». Результатом этой хищнической деятельности стала «невиданная по масштабам» реорганизация американского большого бизнеса. М. Миллер в связи с этим вспомнил даже «перестройку» М. С. Горбачева: «Михаил Горбачев, лауреат Нобелевской премии мира 1990 г., популяризировал термин „перестройка“, но предприниматели, осуществлявшие LBO (выкуп акций посредством эмиссии облигаций. — Ю. О.) в 1980-х годах, фактически ее и проводили, и к тому же в масштабах, невиданных в предшествующие десятилетия этого века, со времен, когда консолидаторы типа Дж. П. Моргана и Дж. Д. Рокфеллера начали формировать то, что мы теперь называем большим бизнесом»⁶.

«Реорганизация», проведенная посредством «избыточного использования заемных средств», дала двойственный эффект. С одной стороны, повысилась эффективность (прибыльность) корпораций большого бизнеса, а с другой — резко возросла их рискованность (неустойчивость). Избыточная задолженность и нарастание рисков вызвали в США волну критики в адрес «молодых активных менеджеров», «граничащую в некоторых кругах с истерией». Государство было вынуждено предпринять некоторые меры по ограничению избыточного заимствования, в частности разрушив рынок мусорных облигаций (столь любимых «молодыми активными менеджерами») и установив дополнительный прямой контроль над кредитами банков под эмиссию облигаций.

Однако в целом государственное регулирование финансового рынка в США натолкнулось на жесткое сопротивление многочисленных сторонников «рыночных свобод» и «саморегулирования», одним из которых был сам Миллер. По его мнению, «финансовые рынки имеют встроенные механизмы управления, противодействующие избыточному использованию заемных средств», а государственное вмешательство приведет к «более низкой эффективности и более высоким издержкам»⁷. В итоге «молодые активные менеджеры» получили возможность бесконтрольно расширять заимствования из разнообразных источников и использовать эти средства для экспансии своих операций в финансовом и реальном секторах. В первую очередь речь идет о глобальном капитале и его составных частях.

Замыкающий в «триаде»: глобальный капитал

Возникает вопрос об источниках финансовых средств для ускоренной экспансии кредита в США (только с начала 2002 г. до начала 2007 г. объем ипотечного кредитования домохозяйств здесь увеличился на 60%). Теоретически таким источником может служить расшире-

⁶ Миллер М. Г. Эмиссия облигаций для увеличения капитала // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. V, кн. 1. С. 635–636.

⁷ Там же. С. 637–638.

ние кредита на базе рефинансирования центрального банка. Однако главным источником подобной экспансии были внешние средства, привлекаемые как самими банками, так и компаниями по управлению активами, страховыми компаниями, хедж-фондами. Известный финансист Дж. Сорос считает, что резервуаром для массовых и необоснованных инвестиций, образующих финансовые пузыри в разных странах и отраслях мирового хозяйства, служит глобальный капитал, который сформировался в 1970-е годы на основе сотен миллиардов нефтедолларов и с тех пор постоянно возрастал⁸. Особенность такого капитала состоит в том, что у него нет национальных корней, он не связан с определенным регионом и видом хозяйственной деятельности, инвестируется в ликвидные активы, легко и быстро меняет форму и адрес вложений. Вместе с тем движением глобального капитала управляют из мировых финансовых центров, прежде всего Нью-Йорка, Лондона и Токио.

Глобальному капиталу в высшей степени присущи те черты поведения, которые характерны для финансового капитала вообще. Дж. Сорос выделяет из них две: рефлексивность и ошибочность. Под рефлексивностью имеется в виду то обстоятельство, что инвестиции на финансовых рынках определяются не обоснованиями и расчетами, а взаимовлиянием самих инвесторов, воздействием их поведения на психику друг друга⁹. Такое взаимодействие ведет к взлетам и падениям курсов ценных бумаг вне зависимости от реальной доходности организаций-эмитентов. Именно с этим связана другая черта поведения финансистов — его ошибочность. Поскольку рост курса ценных бумаг всегда сменяется его падением, любая инвестиция может рассматриваться как изначально ошибочная, и инвестор должен быть готов вовремя, не дожидаясь падения курса, изъять свой капитал. В связи с этим Сорос отмечает, что глобальный капитал, вложенный в ликвидные ценные бумаги какой-либо страны, всегда готов к паническому бегству отсюда¹⁰. Если массовый приток глобального капитала способен вызвать оживление и даже рост экономики, то его массовый отток оставляет за собой хаос, что наглядно показал кризис 1997—1998 гг. И такую картину краха можно было бы наблюдать в США и других странах осенью 2008 г., если бы не спасительные вливания в их экономику триллионов долларов государственных средств (прежде всего за счет наращивания государственного долга, то есть эмиссии денег).

Американцы — гордые и самостоятельные люди, которых с детства приучают презрительно относиться к тем, кто живет на пособие, ко всякому иждивенчеству, к неспособности оплачивать свои долги. Парадокс в том, что эта гордая нация уже четверть века живет за чужой

⁸ См.: Сорос Дж. Алхимия финансов. М.: ИНФРА-М, 1996.

⁹ О теории рефлексивности подробнее см.: Юсим Ю. Первопричина мировых кризисов // Вопросы экономики. 2009. № 1.

¹⁰ Специфику психологии современных крупных финансистов точно подметил Г. Шмидт: «...глобальные финансовые рынки со всеми их непрозрачными новыми финансовыми инструментами — хедж-фондами и тысячами их производных, частными акционерными обществами или специализирующимися на враждебном поглощении собственности капиталистическими акулами с их стадной манерой, как у овец или гусей, могут стать причиной всемирного хаоса» (Шмидт Г. Указ. соч. С. 130).

счет, оставаясь тем не менее на вершине мирохозяйственной пирамиды. Возможно ли, чтобы в условиях рыночной экономики должник мог подчинить себе своих кредиторов? Да, если кредиторы ориентированы на рынок сбыта должника, и при этом он обладает рычагами научно-технического и военно-стратегического контроля над кредиторами.

В конечном же счете США обеспечили себе контролирующие позиции в мировом хозяйстве благодаря тому, что за последние полвека смогли организовать массовый и систематический приток в свою страну интеллектуальных кадров из всех регионов мира и создать благоприятные условия для их деятельности. К сожалению, этот самый мощный в мире созидательный потенциал способен превратиться в потенциал разрушительный, если он попадает под контроль людей с экстремальной психикой.

Квазикейнсианское равновесие при кредитогенном росте

Попытаемся сопоставить выделенные Дж. М. Кейнсом психологические закономерности, действовавшие в экономике между Первой и Второй мировыми войнами, с теми, которые наблюдались в течение последних 25 лет — до кризиса 2008 г.

1. *«Понижающаяся склонность к потреблению, растущая склонность к сбережению»*. Вместо этой закономерности в США действовала противоположная: растущая склонность к потреблению и понижающаяся — к сбережению. В итоге в стране росла склонность прибегать к потребительскому кредиту в отличие от остального мира.

2. *«Предпочтение ликвидности»*. В международном плане это выражалось в стремлении государств к накоплению золотовалютных резервов. Новым в современных условиях стало то, что значительная часть активного торгового баланса многих стран (прежде всего нефтедоллары) аккумулируется в виде свободно перемещающегося глобального капитала, предпочитающего вложения в высоколиквидные ценные бумаги. «Предпочтение ликвидности» хотя и сохранилось, но значительно ослабло: индивиды, фирмы, государства стараются не хранить «свободные кассовые остатки» в виде наличности.

3. *«Денежный фетишизм»*. Почти постоянная инфляция избавила агентов рынка от фетишизации денежной (номинальной) формы доходов и капитала, в их психологии произошел сдвиг в сторону реальных оценок. «Денежный фетишизм» сохранился в форме валютного фетишизма.

4. *«Снижение побуждения к инвестированию»*. По Кейнсу, «побуждение к инвестированию» определяется не только наличием доступного денежного капитала и прибыльных сфер его приложения, но и психикой инвесторов, уровнем их «жизнерадостности», а также соотношением между спекулянтами и долгосрочными инвесторами. Между двумя мировыми войнами снижению этого побуждения способствовали «затухание» технического прогресса, ограниченность внешних рынков, замедление демографического роста. После Второй мировой войны перманентная научно-техническая революция, рост

внешней торговли и населения кардинально изменили ситуацию. При этом важную роль сыграло появление агрессивно-оптимистичного поколения менеджеров. Сложилась долговременная тенденция возрастающего побуждения к инвестированию.

Представим эти новые явления в виде макромоделли рыночного равновесия, описанной в кейнсианских и квазикейнсианских терминах. Для этого введем ряд дополнительных упрощений.

Yt_1 — сумма доходов, полученных населением США в период t_1 . В расчете на душу населения она возрастала в предшествующие периоды в силу технического и организационного прогресса, роста человеческого капитала. В результате население и в следующем периоде t_2 ожидает увеличения душевого (а потому и суммарного) дохода:

$$Yt_2 = Yt_1 + \Delta Yt_2,$$

где ΔYt_2 — ожидаемое населением увеличение суммарного дохода в периоде t_2 (за счет повышения производительности труда).

Ct_1 — потребление населения в период t_1 , равно сумме доходов ($Ct_1 = Yt_1$). Иными словами, население весь свой доход тратит на текущее потребление и на вложения в вещный (дома, автомобили и т. п.) и человеческий капитал. Отсюда следует, что денежные сбережения населения S в период t_1 равны 0.

Kpt_2 — ипотечный и потребительский кредит. Желая увеличить свое потребление в период t_2 (за счет покупки новых домов, автомобилей и т. п.), население в начале этого периода берет кредит Kpt_2 со сроком погашения в конце периода. При этом оно рассчитывает погасить его за счет прироста своих доходов в периоде t_2 (ΔYt_2). Для такого погашения прирост доходов (за счет технического и организационного прогресса, роста человеческого капитала) должен быть не меньше суммы указанного кредита ($\Delta Yt_2 \geq Kpt_2$).

$Kpt_2 = It_2$. Поскольку население не делает сбережений, то кредит Kpt_2 следует рассматривать как источник инвестиций It_2 , которые население вкладывает в новые дома, автомобили и т. д. Возврат кредита в конце периода t_2 можно было бы считать сбережениями, если бы в начале периода t_3 население не прибегало к кредиту снова.

Кредит финансируется из зарубежных источников, к числу которых относятся: а) положительное сальдо торгового баланса ряда зарубежных стран с США; б) валютные резервы и фонды, хранящиеся в ценных бумагах США; в) нефтедоллары на счетах в американских банках; г) сбережения населения ряда стран Западной Европы и Азии (включая Японию и Китай).

В итоге получаем:

$$Yt_2 = Yt_1 + \Delta Yt_2; Yt_1 = Ct_1; Ct_2 = Ct_1 + \Delta Yt_2; \Delta Yt_2 = Kpt_2;$$

$$Yt_1 + \Delta Yt_2 = Ct_1 + Kpt_2.$$

Отсюда следует, что при принятых нами условиях рыночное равновесие в США определяется кредитным равновесием (способностью населения погашать долги, не снижая исходного уровня потребления Ct_1 в период t_2). В свою очередь, эта способность определяется

соответствующим ростом доходов, который обусловлен повышением производительности труда на базе научно-технического и организационного прогресса и структурных межотраслевых сдвигов. Существует ли какая-либо рыночная связь, которая приводила бы в соответствие склонность населения повышать свое благосостояние за счет кредита с реальным, а не просто ожидаемым ростом доходов?

Для этого необходимо, чтобы у населения был контракт с фирмами, предусматривающий повышение зарплат в период t_2 , а фирмы под обеспечение этого контракта заранее планировали бы на данный период адекватное повышение производительности. Очевидно, такое соответствие трудно установить даже в централизованной плановой экономике (разве что при минимальном уровне роста производительности), а тем более в рыночном хозяйстве с его конкуренцией и неравномерным, рассредоточенным, неуправляемым техническим и организационным прогрессом, резкими межотраслевыми различиями в формировании зарплат, фактически неконтролируемой кредитной сферой.

Таким образом, рыночного механизма, устанавливающего соответствие между ростом спроса населения на кредиты и реальным увеличением доходов населения, не существует. Население в период t_2 предъявляет спрос на кредиты, исходя из сложившихся в период t_1 представлений об ожидаемом росте своих доходов в периоде t_2 . В последние 25 лет размеры сбережений населения перестали служить для США ограничителем в финансировании ипотечного и потребительского кредита, поскольку главным источником средств для него стали иностранные ресурсы.

Итак, в течение длительного времени мощная экономика США привлекала мировые финансовые ресурсы на цели кредитования. Пока этот процесс обеспечивался подъемом производительности труда и уровня доходов населения США, кредиты погашались; но как только рост доходов в стране замедлился и даже прекратился, начался кредитный кризис, а вместе с ним и кризис перепроизводства, распространившийся на весь мир.

Можно ли впредь предотвращать подобное развитие событий? Мы полагаем, что в этих целях необходимо прежде всего прогнозировать соотношение двух показателей: прироста среднедушевых доходов и прироста задолженности по ипотечным и потребительским кредитам (с учетом временных лагов). В принципе наихудший (минимальный) прогноз повышения уровня доходов должен рассматриваться как предел для прироста суммы таких кредитов.

Такой минималистский подход учитывает, что кроме проблемы общего несоответствия двух указанных показателей существует проблема структурного несоответствия, отягчающая первую. А именно в условиях растущей дифференциации доходов широких слоев населения (как это имело место в США в последние 30 лет) резко увеличивается доля невозвращаемых кредитов.

Соотношение между ипотечно-потребительским кредитом и уровнем доходов можно улучшить, если значительную часть внешних средств, всасываемых в американскую кредитную воронку, направить на кредитование инвестиций в человеческий капитал и научно-техни-

ческий и организационный прогресс (что повышает производительность труда и уровень доходов населения). Но тогда возникает необходимость в долгосрочной стратегии и системе мер государственного регулирования с использованием макроэкономических моделей.

Те меры, которые принимаются в США с целью остановить разрастание кризиса, нельзя назвать адекватными, поскольку они направлены на восстановление предкризисного статус-кво, а именно положения, когда уровень потребления населения превышал уровень его доходов (и уровень производительности труда). Кризис — это своеобразная ловушка, в которую заводит необеспеченный кредит. Искусственное поддержание платежеспособного спроса населения ведет к тому, что перепроизводство продолжается, а его издержки тяжелым грузом ложатся на государственный бюджет. Сжатие же спроса провоцирует сокращение производства, которое влечет за собой еще большее сжатие спроса, то есть возникает спираль, которая уменьшает ВВП значительно больше, чем необходимо для восстановления равновесия спроса и предложения.

Для выхода из кризиса требуется сконцентрировать средства и усилия на повышении производительности труда (включая и повышение качества продукции) во всех отраслях хозяйства с целью поднять ее до сложившегося уровня потребления. Рост производительности привел бы частично к снижению издержек и цен, а частично — к повышению зарплат и других доходов. Однако в период кризиса фирмы в первую очередь сокращают инвестиции в модернизацию и инновации, замораживают научно-исследовательские проекты. Именно сюда должны быть направлены государственная поддержка и энергия предпринимателей.

Чтобы подготовить и развернуть кризис, в США «в нужном месте и в нужное время» оказалось достаточно менеджеров с психологией хищников. Но найдется ли достаточно предпринимателей с психологией новаторов, чтобы вытащить из кризиса американскую экономику?

Выход из кризиса для страны, сильно зависящей от мирового хозяйства, возможен только вместе со всей глобальной экономикой. Понимание общих причин, вызвавших кризис, указывает и на пути выхода из него. Одна из них — нарушение соответствия между уровнем цен на товары и услуги (отражающим уровень эффективности хозяйства и степень его монополизации), с одной стороны, и уровнем заработной платы (определяющим доходы и платежеспособный спрос населения) — с другой. Вторая причина — нарушение пропорций производства вследствие гипертрофированного развития отдельных отраслей. Обе диспропорции сформировались вследствие чрезмерной экспансии кредита, искусственно раздувшей платежеспособный спрос далеко за пределы, диктуемые реальной динамикой эффективности и требованиями пропорциональности.

Какими же должны быть антикризисные меры? Если бы кризис ограничился сжатием кредита на сумму его превышения над нормальным уровнем, сокращением производства и потребления до уровня, определяемого реальной (а не раздутой чрезмерным кредитом) покупательной способностью населения, падением выпуска излишних видов продукции, то антикризисные меры вообще были бы не нужны, поскольку кризис только восстановил бы нарушенный баланс.

Однако шоковое сжатие кредита разрушает банковскую систему в целом, а сокращение производства, раз начавшись, способно принять катастрофические масштабы и вообще подорвать спрос. Трудность решения проблемы состоит в следующем: антикризисные меры государства необходимы, но они не должны быть нацелены на восстановление статус-кво, поскольку это означало бы возвращение к тому дисбалансу, который и привел к кризису. Поэтому государственная поддержка банковской системы, как и производства, должна быть строго дозированной.

Реальный путь выхода из кризиса — достижение соответствия спроса и предложения путем повышения эффективности производства, обеспечения структурной сбалансированности и активизации конкуренции. Но это исходное условие, для того чтобы начали работать рыночные механизмы нового этапа экономического роста. Рыночной экономике, стихийной по своей природе, необходимо преодолеть полосу неопределенности, двигаясь «на ощупь».

Во-первых, в каждой отрасли надо определить, на каком технологическом базисе следует обновлять производство. С учетом острой нехватки капиталов это не могут быть принципиально новые капиталоемкие проекты, а именно они нужны для нового подъема. Во-вторых, нелегко реализовать на практике направления сбалансированного структурно-отраслевого роста. Дело в том, что именно те отрасли, производство которых оказалось избыточным, занимают самые влиятельные позиции в обществе, причем не только по своему экономическому, но и по социально-политическому весу. Например, в США наибольший нажим на правительство с целью получить финансовую поддержку и сохранить свои позиции оказывают строительные компании и автомобильные корпорации, а в России — сырьевые отрасли и то же строительство. Именно в условиях кризиса заметно отсутствие у страны сбалансированной индикативной программы развития национального хозяйства на средний и длительный срок, без чего невозможна эффективная антикризисная политика и в краткосрочном плане.

Дисбаланс в психологии элит как предпосылка глобальных кризисов

При обсуждении причин нынешнего кризиса говорят о стихийных силах неуправляемого глобального рынка, о бесконечном множестве источников кризисных процессов. Все это верно, но с одним важным дополнением: рыночные потоки имеют двойное существование — реальное и финансовое, причем второе контролирует первое. Чтобы из денежных накоплений превратиться в инвестиции, мировые финансовые потоки проходят через узкую горловину гигантских банков и инвестиционных фондов Нью-Йорка, Лондона и Токио. Именно здесь решается, куда и на каких условиях будет вложена львиная доля финансовых ресурсов мира. «Круг подозреваемых» драматически сужается.

Приходится констатировать, что в США и население, бравшее избыточные кредиты, и финансисты, их раздававшие, и власти, обя-

занные контролировать финансистов, оказались безответственными, не способными на самоконтроль и самоограничение. С учетом ключевой роли, которую занимает (и еще долго будет занимать) экономика США в мировом хозяйстве, психология американской элиты представляет прямую угрозу мировому сообществу. Не случайно Дж. Сорос еще десятилетие назад предложил установить международный контроль над глобальными финансовыми центрами, имея в виду прежде всего финансовые центры США. Недавно с аналогичными идеями выступили немецкие банкиры и политики.

Экс-канцлер ФРГ Г. Шмидт настоятельно рекомендовал: «Во избежание катастроф, глобальный оборот капитала нуждается в регулировании. Таково требование предусмотрительного разума, не говоря уже о порядочности и морали. Поскольку Международный валютный фонд еще 30 лет назад утратил свою важнейшую функцию, не исключено, что будущая встреча на высшем уровне... наделит его новой функцией, а именно: создание новой транснациональной системы надзора и контроля над финансовыми рынками и всеми их участниками»¹¹.

Нельзя найти такой выход из кризиса, который одновременно гарантировал бы от повторения в ближайшие годы ситуации, сложившейся в 2007–2008 гг., если не учитывать, кроме объективного положения, еще и психологию главных участников разыгравшейся драмы и усвоенные ими роли. Из сказанного выше видно, что непосредственная вина за наступление кризиса лежит прежде всего на той части экономической и политической элиты США, которая воспользовалась положением своей страны в глобальной экономике для форсированного хищнического обогащения и военно-политической агрессии. Последствия оказались деструктивными для самой этой элиты и США в целом.

Со стороны элит Западной Европы и Японии были попытки воспрепятствовать хищнически-агрессивному курсу правящей элиты США, но слабые и частичные. Почему их позиции не соответствуют реальному удельному весу этих стран в глобальной экономике и мировой системе государств? Мы полагаем, что причина кроется в психологии. Со времени окончания Второй мировой войны западноевропейская и японская элиты страдают хроническим комплексом неполноценности и моральной зависимости от американского «патрона», что служит фундаментом пресловутого американского «лидерства».

С приходом в Вашингтон новой администрации возникла надежда на то, что власть перейдет от людей с хищнически-агрессивной психологией к людям конструктивным, способным отказаться от односторонних действий и диктата в пользу действительно коллективных решений и действий. Только тогда возможны перспективное антикризисное регулирование глобальной экономики и предотвращение кризисов в других сферах жизни мирового сообщества.

¹¹ Шмидт Г. Указ. соч.

*А. ШАСТИТКО,
доктор экономических наук,
профессор МГУ имени М. В. Ломоносова,
генеральный директор фонда
«Бюро экономического анализа»,*

*С. АВДАШЕВА,
доктор экономических наук,
профессор ГУ–ВШЭ,*

*С. ГОЛОВАНОВА,
кандидат экономических наук,
доцент Нижегородского филиала ГУ–ВШЭ*

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЛИТИКА В ПЕРИОД КРИЗИСА*

На протяжении последних 10 лет конкурентная политика выступала в роли Золушки среди других направлений экономической политики, пользующихся активной поддержкой широкой общественности и групп влияния. Так получилось, что самые большие успехи в развитии конкуренции были достигнуты на рубеже 1980–1990-х годов. Однако именно тогда сформировалась опасная точка зрения, согласно которой отказ государства от роли «общественного планировщика» и появление законной¹ частной собственности достаточны для развития конкуренции на российских рынках.

После первых успехов, вызванных либерализацией, к середине 1990-х годов стало ясно, что значительная часть российских экономических агентов, в первую очередь приватизированные предприятия обрабатывающей промышленности, не могут успешно участвовать не только в международной конкуренции, но иногда — и в конкуренции на внутренних рынках. Следовательно, для развития конкуренции в России требуются как инвестиции со стороны поставщиков, так и целенаправленная политика со стороны государства.

Непосредственно перед кризисом 1998 г. многие представители экспертного и политического сообщества считали, что неравные условия конкуренции — одно из важнейших препятствий для повышения производительности труда и в конечном счете — конкурентоспособности российских компаний². Именно тогда правительство сформировало первый пакет мер, направленных на развитие конкуренции и снижение административных барьеров для предпринимательства. Тем не менее

* Статья подготовлена в рамках проекта Центра фундаментальных исследований ГУ–ВШЭ в развитие подходов к разработке стратегий социально-экономического развития России, предложенных группой СИГМА в исследованиях 2007–2008 гг. (см. сайт группы: www.sigma-econ.ru, а также статьи в: Вопросы экономики. 2008. № 1–4).

¹ Отметим, что вопрос о легитимности частной собственности оказался более сложным в условиях, когда распределительные последствия приватизации значительно отличались от массовых ожиданий.

² См., например: Экономика России: рост возможен / Маккинзи, 1999; Структурные изменения в российской промышленности / Под ред. Е. Г. Ясина. М.: Изд-во ГУ–ВШЭ, 2004.

ряд экспертов, убежденных в том, что основные препятствия лежат здесь в сфере структурных диспропорций, предостерегали от чрезмерных ожиданий в связи с принятыми решениями³. Отметим, что полностью указанный пакет мер так и не был реализован.

В период экономического подъема в представлениях большинства экспертов конкурентная политика отошла на второй план, поскольку из-за возросшей результативности экономики снизилась заинтересованность в повышении производительности труда и создании стимулов для эффективной реструктуризации. Масштабный экономический кризис, охвативший практически все крупные экономики мира, вынуждает провести инвентаризацию инструментов политики, использовавшихся до настоящего времени недостаточно активно, в том числе и конкурентной.

Конкурентная политика: определение и место в стратегиях социально-экономического развития

В широком смысле цель конкурентной политики — установить порядок, когда каждый участник рынка, включая предпринимателей и потребителей, имеет возможности наилучшим образом использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы. Конкуренция как осуществление свободного выбора не должна страдать ни от избыточных административных ограничений, ни от односторонних действий участников рынка или их групп. Конкурентная политика включает две группы методов: активные, нацеленные на создание и усиление конкуренции на рынках, и защитные, предназначенные для предотвращения ее ограничения.

Сфера *активных* методов охватывает различные меры по стимулированию входа на рынки (устранение административных барьеров, снижение или отмена таможенно-тарифных ограничений на пути импорта, субсидирование определенных категорий продавцов), в том числе ранее регулируемые (обеспечение доступа новых участников к естественно-монопольным компонентам соответствующих отраслей⁴). Строго говоря, к активным методам относятся и меры по защите прав собственности и контрактных прав. В эту группу входят и действия по снижению издержек выхода из бизнеса, то есть прекращения деятельности и закрытия предприятий. За последние 10 лет неоднократно говорилось о том, что именно высокие издержки выхода с российских рынков тормозят и вход на них потенциально более конкурентоспособных участников⁵.

³ Скептики указывали, что снижение административных барьеров происходило за рамками реформы системы регулирования, необходимость проведения которой обсуждалась российскими экономистами. См., например: Принципы и процедуры оценки целесообразности мер государственного регулирования / Под ред. П. В. Крючковой. Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2005; Шаститко А. Е. Выбор механизмов управления контрактными отношениями в условиях реформы регулирования экономики. М.: ТЕИС, 2005.

⁴ В их числе, например, сфера железнодорожных перевозок, услуг аэропортов, транспортировки нефти и газа, передачи электроэнергии и т. д.

⁵ См., например: Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Анализ структур товарных рынков. Экономическая теория и практика России. М.: ТЕИС, 1998; Яковлев А. А. Структурные ограничения либеральных реформ в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2001. Т. 5, № 1. С. 41—56.

К *защитным* методам относится пресечение/предупреждение ограничений конкуренции. В первую очередь эта задача решается с помощью антимонопольного законодательства, предназначенного для предотвращения ограничений конкуренции со стороны крупных компаний. Однако в России значительная часть ограничений конкуренции возникает из-за деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Поэтому здесь важную роль играют и антикоррупционное законодательство, и законодательство о государственной службе⁶.

Различие между активными и защитными методами конкурентной политики с точки зрения влияния на поведение участников рынка состоит в том, что первые делают конкуренцию более выгодной, а вторые снижают привлекательность ее ограничения. В определенном смысле можно сказать, что активные методы влияют на структуру стимулов *ex ante*, а защитные — *ex post*. Конечно, такое разграничение весьма условно, поскольку главная цель защитной политики заключается не в наказании за ограничение конкуренции, а в его предотвращении. Это можно сделать посредством формирования ожиданий участников экономических обменов, включая предполагаемые издержки в результате выявления нарушений установленных норм и применения санкций (административного, гражданско-правового или уголовного характера). Вместе с тем предлагаемое разграничение может быть полезным: действительно, если активные методы нацелены на то, чтобы стимулы к успешной конкуренции подавляли стремление к ее ограничению, то при использовании защитных методов в качестве инструмента подавления акцент делается на применении санкций.

В российском экспертном сообществе бытует представление о том, что конкурентная политика противоречит любым мерам поддержки предпринимательской деятельности, но это не так. В той степени, в какой меры поддержки определенных групп предпринимателей — промышленная политика в широком смысле — усиливают стимулы к входу на рынок или проведению эффективной реструктуризации его участников, цели промышленной политики не противоречат развитию конкуренции⁷. Противоположностью конкурентной политики выступает не любая промышленная политика, а только «традиционная», или «ортодоксальная», основанная на предоставлении выборочных преимуществ одной группе участников рынка *за счет ограничения возможностей другой*.

Конкурентная политика может использоваться в качестве лакмусовой бумажки для разграничения альтернативных стратегий экономического развития⁸. Применение как активных, так и защитных методов развития конкуренции — отличительная черта сценария «Модернизация». Наименее благоприятные условия для конкурентной политики складываются при следовании стратегии «Мобилизация».

⁶ Российское антимонопольное законодательство включает и нормы о противодействии ограничениям конкуренции со стороны органов власти, однако в мировой практике это скорее исключение, нежели правило.

⁷ Авдашева С. Б., Шаститко А. Е. Промышленная и конкурентная политика: проблемы соотношения и уроки для России // Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 33–48.

⁸ См., например: Шаститко А., Афонцев С., Плаксин С. Структурные альтернативы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. 2008. № 1. С. 71–86.

Сценарии «Инерция» и «Рантье» создают практически одинаковые предпосылки для развития конкуренции.

В условиях текущего кризиса инерционный сценарий имеет существенные преимущества перед мобилизационным, поскольку последний в российском варианте означает прямое усиление роли государства и сокращение сферы частного предпринимательства, а значит, и конкуренции. Как будет показано ниже, выборочная поддержка в рамках реализуемого в настоящее время сценария «Мобилизация», основанная на критерии сокращения выпуска продукции, неизбежно обеспечит преимущество секторам, где поставщики обладают наибольшей рыночной властью.

Однако даже мобилизационный сценарий не исключает принятия де-факто решений, благоприятных для развития конкуренции. Так, замораживание тарифов естественных монополий в 1998–2001 гг., безусловно, было частью подобного сценария, но фактически стимулировало производство и эффективную реструктуризацию во многих отраслях промышленности. Аналогичную роль в сегодняшней России может сыграть снижение ставок налогов, хотя сама по себе эта мера не избирательная и не относится к компонентам модернизационного сценария.

Условия для конкурентной политики в России

За последние 17 лет российская экономика прошла беспрецедентный путь не просто усиления конкуренции, но создания рынков, в советское время не функционировавших. Большая часть продуктов и ресурсов сегодня продается на нерегулируемых рынках, где государство не устанавливает директивно уровень цен. Внешнеторговый оборот достиг 45% ВВП; следовательно, многие отечественные компании объективно участвуют в глобальной конкуренции или на зарубежных рынках (как экспортеры), или на внутренних (сталкиваясь с импортом). Несмотря на сохраняющиеся искажения условий конкуренции, она воздействует на поведение поставщиков и реструктуризацию промышленных предприятий. По данным выборочных обследований, в середине 2000-х годов лишь около $\frac{1}{5}$ промышленных предприятий не считали конкуренцию важным фактором принятия бизнес-решений; при этом около $\frac{1}{3}$ испытывали острую конкуренцию со стороны как отечественных, так и зарубежных компаний⁹.

По данным опросов предпринимателей, со временем административные ограничения входа на рынок если и не снижаются, то, по крайней мере, их становится легче преодолеть. К сожалению, главную роль здесь играют не столько действия государства, сколько навыки участников рынка по преодолению административных барьеров (своего рода «организационные нововведения»).

⁹ Обзор результатов выборочных обследований в отношении оценок конкуренции участниками российских рынков см. в: *Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Кузнецов Б. В.* Конкуренция и структура рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // *Российский журнал менеджмента*. 2006. Т. 4, № 4. С. 3–26.

В то же время сохраняются и ограничения (препятствия) для развития конкуренции и одновременно — применения конкурентной политики на российских рынках. Назовем только некоторые из них.

1. *Отраслевая структура российской экономики с преобладанием сырьевых отраслей или отраслей с низкой степенью переработки.* Эти отрасли во всем мире отличаются высокой концентрацией производства и ограниченными возможностями входа на рынок новых участников, а следовательно — зависимостью конкуренции от стратегического взаимодействия поставщиков.

2. *Неравные условия конкуренции на рынках обрабатывающей промышленности.* Даже крупнейшие российские поставщики сырья сталкиваются с конкуренцией на глобальном уровне. Вместе с тем у них ограниченные стимулы для конкуренции между собой на внутренних рынках страны. В результате отечественные предприятия приобретают ресурсы по ценам, близким к мировым, если не превосходящим их, и с учетом более низкой производительности проигрывают конкуренцию импортерам.

3. *Незавершенность преобразований в области либерализации экономики*¹⁰, в первую очередь институциональных реформ. Недостаточная защита прав собственности снижает стимулы к входу новых участников на рынки, ориентирует предпринимателей на достижение краткосрочных целей и не стимулирует долгосрочные инвестиции в новые активы. Не завершена административная реформа, в отношениях органов исполнительной власти и бизнеса остаются нерегламентированные области, создающие риск коррупции. Еще меньше прогресса в вопросах реформы самой системы регулирования.

4. *Избыточные ограничения входа новых участников на рынки.* Такие ограничения существуют во многих секторах российской экономики при выдаче разрешений, а также в виде ненужных лицензий или импортных тарифов, что тормозит инновационную активность.

5. *Структурные диспропорции*, как унаследованные от советской системы размещения ресурсов, так и возникшие в последние годы. В экономике преобладают крупные и сверхкрупные предприятия, а доля малого и среднего бизнеса незначительна.

Из-за указанных угроз и ограничений конкуренции показатели мобильности российских компаний — и входа на рынок, и выхода с него — существенно ниже, чем в большинстве стран с развитой и развивающейся экономикой. Это отражает относительно невысокую интенсивность конкуренции (и фактической, и потенциальной) на отраслевых рынках.

Вместе с тем дальнейшее развитие получили инструменты защитной конкурентной политики. Прежде всего мы имеем в виду ужесточение санкций за нарушение антимонопольного законодательства на

¹⁰ В условиях кризиса, когда вполне естественным выглядит усиление роли государства в экономике (см.: Шаститко А. Мировой финансовый кризис — возможность для ремонта институтов? // Вопросы экономики. 2008. № 12), данный тезис на первый взгляд представляется неуместным. Однако оценки сильно изменятся, если показать, в какой мере хрупкость национальной экономики зависит от ее зарегулированности и чрезмерного участия государства в экономических обменах не столько в качестве гаранта прав собственности и контрактных прав, сколько в качестве регулятора или производителя товаров и услуг.

основе принятых в 2006–2007 гг. норм¹¹. Об этом, в частности, свидетельствуют многочисленные громкие дела на топливных рынках против крупных нефтяных компаний, которые на рубеже 2008–2009 гг. перешли в стадию рассмотрения в судах.

Правительство РФ также усилило внимание к проблемам конкуренции. Еще до полномасштабного развертывания нынешнего кризиса, летом 2008 г. началась разработка Программы развития конкуренции в Российской Федерации. Хотя многие вопросы здесь еще остаются открытыми, однако сама инициатива указывает на возможность включения конкуренции в число приоритетов экономической политики. Особенно актуально это в кризисных условиях, поскольку конкуренция существенно воздействует на состояние экономики в целом.

Конкуренция и (анти)конкурентная политика в условиях кризиса

Между конкуренцией, конкурентной политикой и экономической динамикой (кризисом) существует четкая связь. В ее основе лежат три простых механизма.

1. Влияние конкурентной среды на поведение участников рынка. Это влияние сказывается не только на равновесии на микроуровне, но и на макроэкономической динамике. Рассмотрим только один аспект такого влияния.

При прочих равных условиях при усилении конкуренции увеличение спроса приводит к расширению продаж, а его уменьшение — к снижению цен. Напротив, чем слабее конкуренция, тем медленнее снижаются цены. С точки зрения макроэкономического равновесия это означает неэластичность совокупного предложения при повышении спроса и эластичность — при его снижении, а как следствие — ускоренное падение выпуска по сравнению с уровнем цен в ответ на уменьшение совокупного спроса.

2. Влияние поведения участников рынка на состояние конкурентной среды. Интенсивность конкуренции проявляется в рамках стратегического взаимодействия между поставщиками. В краткосрочном периоде при данном числе участников рынка выбор между конкуренцией и ее отсутствием зависит только от стратегий участников. Проиллюстрируем сказанное в терминах экономической модели.

Спрос на рынке однородной продукции описывается зависимостью $Q_d(P)$ (P — рыночная цена, Q_d — величина спроса), на рынке действуют n идентичных продавцов с издержками на единицу выпуска c . Если бы продавцы конкурировали по Бертрану, в равновесии по Нэшу цена была бы равна предельным издержкам ($P = c$), а прибыль — нулевой. Однако возможно поддержание высокой (для простоты — картельной) цены ($P^c > c$), которая приносит продавцам суммарную прибыль $\pi^c = (P^c - c)Q_d(P^c)$. Продавцы взаимодействуют на рынке бесконечное число раз. Дисконтирующий множитель составляет δ , $0 \leq \delta \leq 1$. Одно из возможных равновесий по Нэшу — все продавцы

¹¹ Отметим лишь установление оборотных штрафов, позволяющих взыскивать с нарушителей отдельных норм антимонопольного законодательства до 15% от оборота на соответствующем рынке.

следуют стратегии: «назначать высокую P^c в период t , если другие продавцы назначают ее в период $t - 1$; назначать конкурентную цену $P = c$ в другом случае». Эта стратегия известна как «стратегия руки, дрожащей на курке» (trigger strategy).

Если соглашение нарушается, то продавцы конкурируют по Бертрону, равновесные цены равны предельным издержкам, а прибыль — нулю. В том случае, когда все продавцы назначают высокую цену (будем полагать ее равной цене монополиста), прибыль каждого из них составляет π^c/n . Возможно такое равновесие по Нэшу, при котором продавцы, не договорившись о назначении высокой цены, фактически ее поддерживают.

Поддержание высокой цены при отсутствии договоренности между продавцами называется «молчаливым сговором». В российском антимонопольном законодательстве такие действия могут квалифицироваться как согласованные действия, являющиеся незаконными. Здесь мы не даем этому понятию отрицательной оценки, указывая лишь, что «цены, эквивалентные ценам сговора», возможны и при отсутствии специального соглашения. Для экономики, находящейся в фазе кризиса, важно, что чем большая доля рынков пребывает в состоянии молчаливого сговора, тем ниже эластичность цен в сторону понижения, тем более эластично совокупное предложение в условиях спада. Это, в свою очередь, отрицательно влияет на реальный ВВП и уровень занятости.

3. Изменение состояния конкурентной среды на товарных рынках в результате действия не зависящих от участников рынка факторов. Интенсивность конкуренции в конечном счете — результат решений продавцов, действующих на рынке. Однако на эти решения неизбежно влияют его характеристики и институциональная среда экономики в целом.

Обратимся к выбору стратегий продавцами. Следование каждым из них «стратегии руки, дрожащей на курке» будет представлять равновесие по Нэшу, если отклонение от цены молчаливого сговора (назначение цены «чуть-чуть ниже») не увеличивает текущей ценности их выигрыша. В рамках модели это означает:

$$\frac{\pi^c}{n} + \frac{\pi^c}{n} \delta + \frac{\pi^c}{n} \delta^2 + \dots \geq \pi^c, \text{ или } \delta \geq 1 - \frac{1}{n}.$$

Субъективный дисконтирующий множитель каждого участника должен превышать граничное значение, которое в данном случае зависит от числа поставщиков: $\delta^*(n) = 1 - \frac{1}{n}$. Субъективный дисконтирующий множитель отражает межвременные предпочтения: чем он ниже, тем выше степень «нетерпеливости» участников рынков и относительная ценность текущей прибыли по сравнению с будущей.

Легко заметить, что в условиях кризиса субъективные оценки ценности будущих денег понижаются, поэтому при данной структуре рынка возможен отказ от равновесия, поддерживающего молчаливый сговор. Однако снижение субъективного дисконтирующего множителя даже на уровне модели не означает *обязательного* отказа от поддержания высоких цен в пользу режима конкуренции и гибких цен: для этого необходимо, чтобы дисконтирующий множитель оказался ниже граничного значения.

В условиях кризиса меняются не только субъективные предпочтения участников, но и сама структура рынка, на котором они действуют. Покажем, как влияют на граничное значение дисконтирующего множителя три фактора: вероятность входа на рынок; изменение спроса и прибыли; государственная поддержка продавцов при его снижении.

Пусть существует вероятность μ ($0 \leq \mu \leq 1$) того, что в следующем периоде на рынок войдет новый продавец. Это приведет к снижению прибыли участников молчаливого сговора до нуля¹². Предположим, что новичок следует стратегии быстрого входа и быстрого выхода, ориентируется только на краткосрочные выигрыши, поэтому его включение в сговор невозможно. Вход новичка в каждом последующем периоде не зависит от того, появлялись ли новички на этом рынке раньше. Тогда в каждом будущем периоде продавцы, поддерживающие молчаливый сговор, получают соответствующую прибыль только с вероятностью $1 - \mu$. Благодаря снижению относительных выигрышей стимулы к молчаливому сговору становятся слабее. Действительно, следование «стратегии руки, дрожащей на курке» приносит продавцу:

$$\frac{\pi^c}{n} + (1-\mu)\delta \frac{\pi^c}{n} + (1-\mu)\delta^2 \frac{\pi^c}{n} + \dots = \frac{\pi^c}{n} + (1-\mu) \frac{\delta}{1-\delta} \frac{\pi^c}{n}.$$

Условие поддержания молчаливого сговора меняется следующим образом:

$$\frac{\pi^c}{n} + (1-\mu) \frac{\delta}{1-\delta} \frac{\pi^c}{n} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(\mu) = \frac{n-1}{n-\mu}.$$

Чем выше вероятность входа новичка на рынок, тем больше граничное значение дисконтирующего множителя, обеспечивающее поддержание молчаливого сговора.

Пусть ежегодный прирост прибыли в результате увеличения спроса составляет g . Выигрыш при следовании «стратегии руки, дрожащей на курке» составляет:

$$\frac{\pi^c}{n} + \frac{\pi^c}{n} \delta (1+g) + \frac{\pi^c}{n} \delta^2 (1+g)^2 + \dots = \frac{\pi^c}{n(1-\delta(1+g))},$$

а условие поддержания молчаливого сговора приобретает вид:

$$\frac{\pi^c}{n} \frac{1}{(1-\delta(1+g))} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(g) = \frac{n-1}{n(1+g)}.$$

Чем выше темпы роста рынка, тем меньше граничное значение дисконтирующего множителя, обеспечивающее поддержание молчаливого сговора. Напротив, на рынке со снижающейся прибылью (уменьшающимся спросом) это сделать сложнее. Таким образом, в принципе кризис создает возможности для разрушения молчаливого сговора и усиления конкуренции. Однако этому может помешать поддержка государством продавцов, у которых снижаются спрос и прибыль.

Пусть при отрицательном изменении прибыли государство компенсирует продавцам долю α ¹³. В условиях кризиса это означает, что оно компенсирует часть убытков именно тем, кто в максимальной мере поддерживает цены в рамках молчаливого сговора несмотря на сокращение выпуска. Отметим, что такой критерий эквивалентен господдержке тех поставщиков, которые в наибольшей степени сокращают выпуск. Условие поддержания молчаливого сговора в данном случае модифицируется следующим образом:

$$\frac{\pi^c}{n} \frac{1}{(1-\delta(1+g(1-\alpha)))} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(g) = \frac{n-1}{n(1+g(1-\alpha))}.$$

Прямая поддержка государства препятствует отказу от стратегии молчаливого сговора.

¹² Предположение отражает следующую логику: новичок снижает цену по сравнению с ценой участников молчаливого сговора, покупатели переключаются на приобретение товара у него. Несмотря на экстремальность предположения о нулевой прибыли участников молчаливого сговора после входа новичка, оно подчеркивает главную идею: успешный вход означает снижение прибыли продавцов, поддерживающих молчаливый сговор.

¹³ Здесь мы не обсуждаем, в какой форме продавцы получают компенсацию, хотя, как ожидается, от выбора формы поддержки зависят масштабы изменения граничных значений дисконтирующего множителя (но не его направление).

Таким образом, в период кризиса возникают факторы, способные существенно воздействовать на конкуренцию. Однако в действительности изменения структуры рынка тесно взаимосвязаны: уменьшение спроса может означать ослабление привлекательности данного рынка, а следовательно — снижение вероятности входа новых продавцов и повышение ожидаемой величины компенсации потерь со стороны государства. Описанный выше подход не позволяет охарактеризовать взаимосвязи между факторами, влияющими на конкуренцию. Попытаемся сделать это, обратившись к анализу условий на стороне спроса.

Три типа состояния спроса — неизменный, снижающийся и растущий — воздействуют на конкуренцию по нескольким направлениям. Во-первых, динамика спроса влияет на выбор модели стратегического взаимодействия как имеющихся продавцов, так и потенциальных новичков. Во-вторых, она отражается на издержках выявления нарушения антимонопольного законодательства. В-третьих, при разных состояниях спроса конкуренция и применение инструментов конкурентной политики неодинаково воздействуют на общественное благосостояние. Рассмотрим это подробнее.

А. Стабильные спрос и условия на ресурсных рынках. В стационарных условиях наиболее очевидны эндогенные по отношению к данному рынку особенности конкурентной среды. Тогда ограничение конкуренции приводит к некоторым потерям общественного благосостояния, а действия государства по стимулированию конкуренции — к некоторым выигрышам, соотношение которых указывает на возможности эффективного применения инструментов конкурентной политики.

Б. Расширение спроса. В условиях улучшения конъюнктуры (не компенсируемой повышением удельных издержек в результате изменения ситуации на ресурсных рынках) действуют факторы, которые, с одной стороны, усиливают конкуренцию, а с другой — ее ослабляют. В частности, возникают стимулы для входа новых участников. В то же время рост спроса способствует поддержанию явного или молчаливого сговора. Если по абсолютному значению первый эффект превосходит второй, то вероятно усиление конкуренции, и наоборот. Итоговое изменение ее интенсивности зависит от возможностей (издержек) входа новых продавцов на рынок. При низких издержках повышение спроса может привести к радикальному усилению конкуренции, причем благодаря не только появлению новых поставщиков, но и изменению поведения уже действующих.

Нетривиальный вопрос — зависимость стимулов к проведению конкурентной политики от конъюнктуры рынка. Рост спроса одновременно означает увеличение потерь благосостояния из-за ограничения конкуренции, но при общем улучшении экономической конъюнктуры положительные эффекты компенсируют эти потери (как минимум частично). Кроме того, снижение стимулов к конкуренции при данном числе участников в период роста спроса может усиливать давление со стороны потенциальных конкурентов. Отметим также важность стремления участников рынка повысить эффективность использования ресурсов, что свидетельствует о снижении их интереса к рентоориенти-

рованному поведению и об ослаблении желания противодействовать принятию мер по развитию конкуренции.

В. Сжатие спроса. На первый взгляд, в условиях сокращения рынка вопросы конкуренции и конкурентной политики не столь актуальны. В рамках традиционных представлений, если возникают дополнительные резервные производственные мощности, а из-за ухудшения конъюнктуры цены начинают снижаться, возможно ослабление потребности в антимонопольной политике, поскольку отраслевая прибыль уменьшается, борьба за нее должна ужесточиться и участники вынуждены еще активнее повышать внутреннюю эффективность. Правда, даже при таком подходе можно ожидать усиления конкуренции, только если участники рынка не предпочтут борьбу за ренту, соревнуясь за благосклонность государства.

Однако, если учитывать закономерности стратегического взаимодействия, то в период кризиса характер конкуренции меняется неоднозначно. С одной стороны, при данном числе участников рынка стимулы к поддержанию явного и/или молчаливого сговора ослабевают, а с другой — в условиях падения спроса обычно снижаются стимулы к входу новых участников на рынок.

Подчеркнем, что российский пакет антикризисных мер способствует ослаблению конкуренции путем поддержания молчаливого сговора. Так, компенсация убытков компаний (фактически — снижения прибыли) для участника сговора приводит к тому, что отказ от высоких цен становится еще менее привлекательным. Аналогичное воздействие оказывают повышение импортных пошлин и введение нетарифных ограничений (если данные меры не воспринимаются как временные с достоверными обязательствами их отмены), снижая стимулы к входу новых поставщиков на рынок, а следовательно, препятствуя отказу действующих участников от молчаливого сговора. Важно подчеркнуть, что ущерб, который эти меры могут нанести конкуренции в период экономического спада, в период последующего подъема в абсолютном значении только увеличится.

В условиях кризиса сравнительный выигрыш участников рынка от рентоориентированного поведения растет, поэтому объективно повышается вероятность принятия новых норм, ограничивающих конкуренцию (обычно мотивируемых целью защитить отечественных производителей). Особенно это касается компаний, которых по разным причинам относят к числу системообразующих.

В то же время слабая конкуренция, ведущая к односторонней жесткости цен (в сторону понижения), может существенно усилить негативные последствия сжатия совокупного спроса, поскольку на каждом рынке объем продаж снизится в большей степени, чем при более гибкой ценовой политике. Именно односторонняя жесткость цен может стать фактором опережающего (по сравнению со спросом) сокращения занятости, снижения доходов населения и как результат — уменьшения совокупного спроса. Кроме того, наличие рынков со слабой конкуренцией усугубляет положение компаний в конкурентных секторах: они одновременно сталкиваются со снижающимся спросом и растущими издержками. Таким образом, недостаток конкуренции при опреде-

ленных условиях может увеличить потери от кризиса. Здесь принципиально важна стратегия, которой будет придерживаться государство, осуществляющее выбор между издержками в кратко- и долгосрочном периодах, а также между издержками узких, но влиятельных, и широких, но латентных¹⁴, групп интересов.

Опыт стран с давней историей антимонопольного регулирования, в первую очередь США, показывает, что за наступлением кризиса может последовать серьезное ослабление антимонопольного регулирования, причем на уровне как разработки норм антимонопольного законодательства, так и применения существующих правил конкуренции. Например, в период Великой депрессии произошло ослабление антимонопольного регулирования (практики применения установленных норм). Аналогичная ситуация повторилась в совершенно других исторических условиях в середине 1970-х годов, когда при использовании антимонопольного законодательства более широко стали применять правило взвешенного подхода¹⁵ и не так настороженно относиться к нестандартным формам контрактации при условии сохранения конечных прав участников соглашений.

Вместе с тем в период Великой депрессии наибольший выигрыш от ослабления режима антимонопольного регулирования — вплоть до прямой поддержки картелизации отрасли в ходе реализации закона «О справедливой торговле» — получили конкурентные сектора (в первую очередь текстильная промышленность). Заметим, что представители многих крупных отраслей (прежде всего автомобилестроения) отказались присоединиться к стратегии, которую предлагал упомянутый закон (определение минимальных цен и стандартов минимальной оплаты труда).

Возможно, в условиях недостаточно развитой конкуренции поведение участников рынка в период рецессии будет иметь более выраженный рентоориентированный характер, поскольку в российских компаниях отсутствуют или слабы механизмы повышения внутренней эффективности. Между тем именно в подобных ситуациях перспективны меры по развитию конкуренции в силу существенной интегральной потенциальной отдачи, но при значительных возможных потерях отдельных групп.

Важна или второстепенна конкуренция в условиях кризиса?

Косвенным индикатором интенсивности конкуренции служит реакция цен на изменение спроса. При прочих равных условиях, чем ниже интенсивность конкуренции, тем слабее ценовая реакция производителей на снижение совокупного спроса.

Жесткость цен в сторону понижения может сигнализировать о более слабой конкуренции на внутреннем товарном рынке. Но необходимо отметить, что сопоставление динамики цен на отдельные группы товаров лишь частично позволяет судить о жесткости цен. В частности, сопоставление, приведенное ниже, дает основания для выводов только

¹⁴ Латентность не означает, что широкие группы не могут в принципе действовать согласованно. Для этого издержки не должны быть слишком высокими и часть представителей интересов данных групп должна обладать избирательными стимулами.

¹⁵ Шаститко А. Правило взвешенного подхода в контексте административной реформы и дерегулирования экономики. М.: ТЕИС, 2005.

о скорости изменения цен, но не об их масштабах: не исключено, что при меньшей первоначальной скорости снижения цен в отдельно взятой стране в течение более длительного периода они снизятся больше.

Кроме того, сравнение динамики цен на товары в определенный период неявно опирается на предпосылку о том, что финансовый кризис привел к одинаковому сокращению спроса в разных странах, хотя это может быть и не так. Но даже с учетом всех этих оговорок главным фактором направления и скорости изменения цен мы считаем именно модель стратегического взаимодействия продавцов.

Сопоставим изменение цен на разные товары в России и в ряде зарубежных стран в открытой фазе мирового финансового кризиса. В данном случае естественной отправной точкой является август, а конечная точка наблюдения ограничена доступными данными за ноябрь 2008 г. При анализе использовались статистические данные ОЭСР¹⁶, ресурсы Международного энергетического агентства (International Energy Agency)¹⁷, Лондонской биржи металлов (London Metal Exchange)¹⁸, а также краткосрочные экономические показатели, рассчитываемые Федеральной службой государственной статистики РФ¹⁹.

Темп роста потребительских цен в России в рассматриваемый период был одним из самых высоких в мире (см. рис. 1). Этот вывод справедлив и в отношении индексов цен на агрегированные группы товаров. Тем не менее темпы роста потребительских цен в России ниже, чем в Исландии, лидирующей по всем показателям. Для удобства отображения информация по европейским странам представлена в агрегированной форме²⁰. Ни в одной из них темпы роста потребительских цен как в целом, так и в разрезе агрегированных групп товаров не превышали соответствующих значений для России.

Проанализируем жесткость цен на продукты питания для восьми основных групп продовольственных товаров, выделяемых Росстатом (хлебобулочные изделия и крупы; мясо и мясопродукты; рыба и морепродукты; молочные изделия, сыры и яйца; масла и жиры; фрукты; овощи; сахар, джем, мед, шоколад и конфеты), на фоне данных по 27 странам ЕС. По сравнению с августом цены на продовольственные товары в ноябре увеличились в России на 3,8%, в среднем по странам ЕС — на 0,7%. Обобщенные результаты анализа представлены на рисунке 2. Цифры на нем отражают количество стран—членов ЕС, в которых темпы роста цен на соответствующий товар были выше, чем в России. Например, в пяти странах ЕС цены на молоко росли более высокими темпами, чем в РФ.

Для семи из восьми анализируемых групп продовольственных товаров темп роста потребительских цен в России превышал соответствующий показатель стран ЕС. Противоположная ситуация наблюдается только применительно к ценам на овощи, что можно объяснить более выраженными сезонными колебаниями цен на этот товар

¹⁶ См.: <http://stats.oecd.org>.

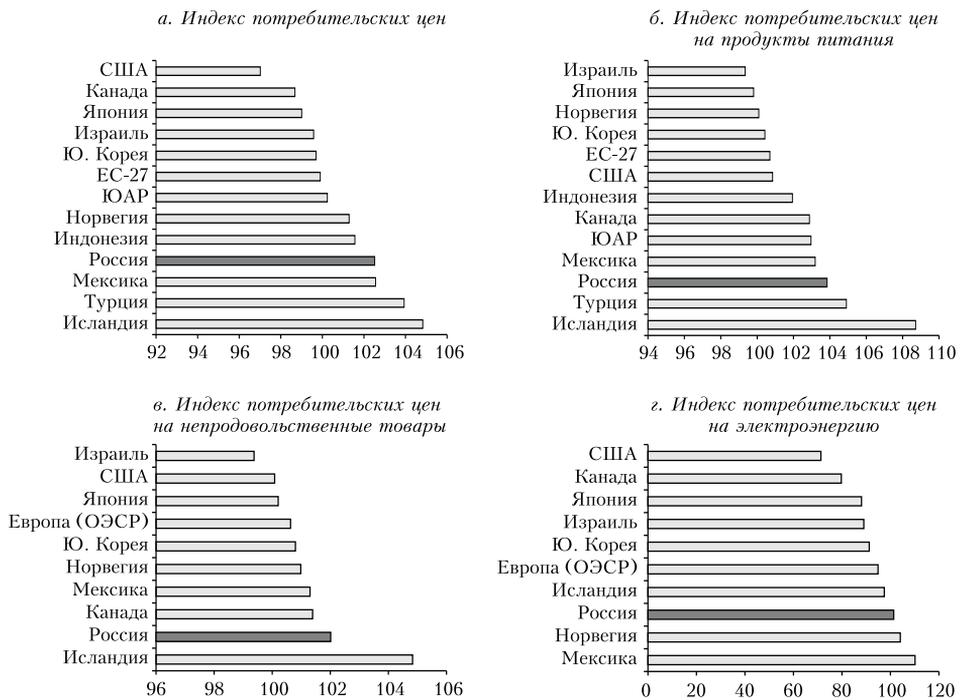
¹⁷ См.: <http://iea.org>.

¹⁸ См.: <http://www.lme.com>.

¹⁹ Справка об индексах потребительских цен в России и зарубежных странах в ноябре 2008 г. / Росстат. http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d010/ind-z-12.htm.

²⁰ По странам Европы представлены гармонизированные индексы потребительских цен, исчисленные по единой методологии в соответствии со стандартами Европейской статистической системы.

**Соотношение индексов потребительских цен
в России и зарубежных странах, август—ноябрь 2008 г. (в %)**

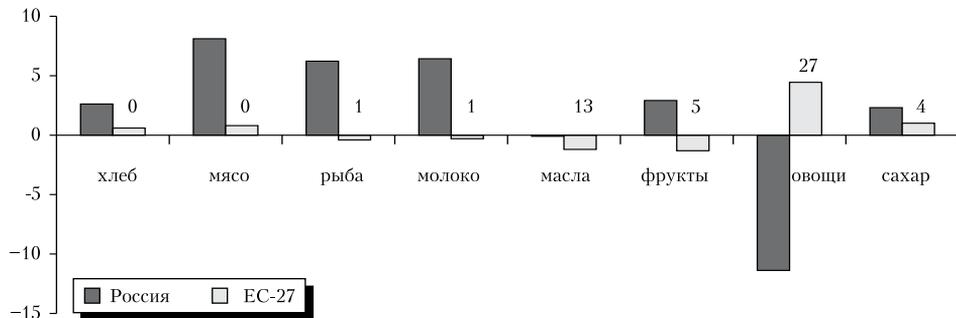


Источник: расчеты авторов по данным ОЭСР и Росстата.

Рис. 1

в России по сравнению со странами ЕС. Три выделенные группы продовольственных товаров демонстрируют динамику цен, которая свидетельствует об их жесткости в сторону понижения: мясо и мясопродукты; рыба и морепродукты; молочные изделия, сыры и яйца. В странах ЕС темпы роста цен на них соответствовали или были ниже индекса потребительских цен на продовольственные товары. В России

**Изменение цен на основные продовольственные товары
в августе—ноябре 2008 г., Россия и страны ЕС-27 (в %)**



Примечание: цифрами показано число стран, где прирост цен за рассматриваемый период превышал соответствующий показатель для РФ.

Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

Рис. 2

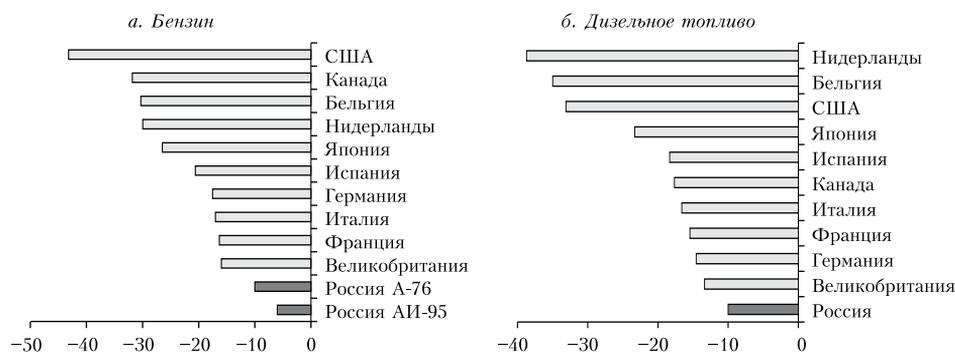
цены на эти товары в ноябре выросли по сравнению с августом соответственно на 8,1%, 6,2 и 6,4%, хотя индекс потребительских цен на продовольственные товары был значительно ниже.

Среди непродовольственных товаров наибольший интерес представляют цены на нефтепродукты: российские нефтяные компании стали главным объектом критики за нежелание снижать цены. Анализ показывает, что на рынке нефтепродуктов наблюдается практически та же картина, что и на рынке продовольственных товаров и (как будет показано ниже) на рынке металлов.

Рассмотрим изменение потребительских цен на бензин и дизельное топливо в России и ряде зарубежных стран. В качестве цены бензина для Франции, Германии, Испании, Италии, Великобритании, Бельгии и Нидерландов используется цена бензина на unleaded premium (95 RON); для Канады, США и Японии — regular unleaded.

Средневзвешенная мировая цена на нефть за период с августа по ноябрь 2008 г. снизилась с 114,0 до 50,9 долл./барр.²¹ (на 55,4%); мировая цена на нефть марки Urals — с 112,9 до 51,2 долл./барр. (на 54,7%). При этом конечные цены на нефтепродукты для розничных покупателей во всех рассматриваемых странах упали в меньшей степени (см. рис. 3). Цена на бензин в странах ОЭСР в августе—ноябре 2008 г. снизилась на 16—43%, на дизельное топливо — на 13—39%. В России наблюдались самые низкие темпы снижения цен для конечных покупателей: ни на один из продуктов они не достигли 10%.

Изменение цен на нефтепродукты в России и зарубежных странах в августе—ноябре 2008 г. (в %)



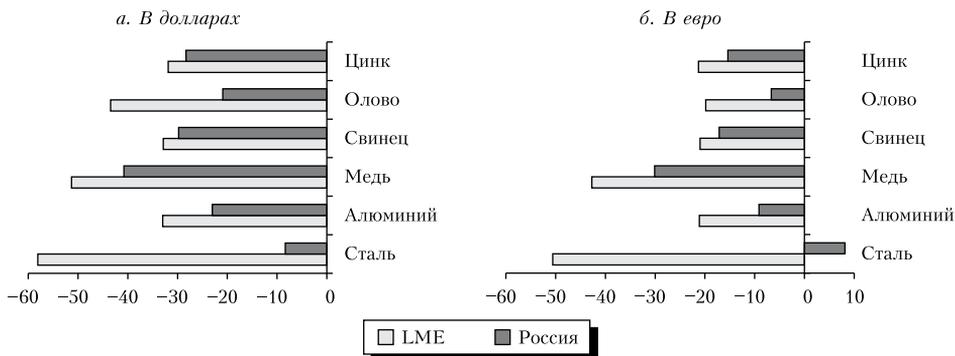
Источник: расчеты авторов по данным Росстата и Международного энергетического агентства.

Рис. 3

Сопоставим изменение российских и мировых цен еще на одну важнейшую группу товаров — металлы. В качестве мировых цен на них приняты среднемесячные данные о ценах фактических сделок (settlement price) на Лондонской бирже металлов (см. рис. 4). Для оценки динамики внутренних российских цен на металлы используются цены производи-

²¹ В данном случае мировая цена — среднемесячное значение величины, рассчитываемой как средневзвешенная сумма цен (spot, FOB) всех марок нефти, в качестве весов используются оцененные объемы их экспорта.

Изменение цен на металлы в России и на мировом рынке в августе—ноябре 2008 г. (в %)



Источник: расчеты авторов по данным Лондонской биржи металлов и Росстата.

Рис. 4

телей. Для исключения влияния эффекта девальвации рубля сопоставляются цены, выраженные в одной валюте (долларах США, евро).

Результаты сопоставлений вновь показывают, что российские цены либо снижались меньшими темпами, чем мировые, либо даже росли в тот период, когда последние снижались. Таким образом, хотя стратегическое взаимодействие продавцов на российских рынках неосознано, оно оказывает заметное влияние на тенденции изменения цен, а в итоге — на положение покупателей и реальный ВВП. Стремление продавцов поддерживать цены может вызывать дополнительное снижение благосостояния покупателей, ограничение реального объема продаж и тем самым углубление кризисного падения производства.

Подчеркнем, что односторонняя жесткость цен не является свойством российского рынка какой-то группы товаров, а характерна для их значительной части. Другими словами, относительная слабость конкуренции наблюдается на многих отечественных рынках, нуждающихся в целенаправленной конкурентной политике.

Ориентиры конкурентной политики в условиях кризиса

Важная отличительная черта конкурентной политики — неизменность ее инструментов и принципов их применения вне зависимости от состояния экономической конъюнктуры и фазы экономического цикла. С учетом структуры российской экономики и состояния конкуренции на внутренних рынках актуальность конкурентной политики в период спада только повышается. При этом безусловный приоритет следует отдавать методам активной конкурентной политики, воздействующим на стимулы участников рынка *ex ante*, а не пытающимся скорректировать последствия их действий *ex post*.

Прежде всего необходимо возобновить работу по устранению административных барьеров с дальнейшим переходом к полномасштабной реформе регулирования (в дополнение к отдельно взятым реформам

в отраслях естественных монополий, административной реформе, реформе бюджетного процесса и пр.). Важную роль здесь может сыграть метод оценок регулирующего воздействия, учитывающих влияние изменения законодательства и режима регулирования на выигрыши отдельных групп и общества в целом.

Нужна ревизия используемой модели таможенно-тарифного регулирования. Существует ряд отраслей, где конкуренцию можно активизировать (пусть и в небольшой степени), отменив тарифные и нетарифные ограничения импорта. В первую очередь это относится к отраслям, ориентированным на экспорт. Напротив, повышение импортных тарифов как мера защиты внутреннего рынка может одновременно ослабить конкуренцию и усилить неблагоприятное воздействие кризиса. Мы не утверждаем, что защитные меры вообще не способны оказывать положительное воздействие, однако важно четко представлять их потенциальные негативные последствия.

Помимо мер конкурентной политики, эффективных и в «мирное время», в условиях кризиса могут потребоваться специфические экстренные меры, предполагающие создание (или возрождение) рынков и максимальное снижение издержек входа потенциальных конкурентов. К числу таких мер относятся организация мелкооптовых рынков и замораживание большинства проверок на них (кроме направленных на предотвращение контроля криминальных группировок).

Важная мера, препятствующая распространению режима молчаливого сговора на российских рынках, — пересмотр объемов и принципов предоставления выборочной государственной поддержки. Ее нельзя увязывать со снижением объема продаж отечественных производителей, поскольку в этом случае, как было показано выше, объектом поддержки окажутся именно самые «дисциплинированные» участники молчаливого (или явного) сговора.

Можно сформулировать некоторые рекомендации и в отношении регулируемых рынков. Следует использовать один из самых результативных методов вмешательства государства в период 1998—1999 гг. — замораживание (по крайней мере, относительное) тарифов на услуги естественных монополий.

Главная задача конкурентной политики — изменение целеполагания на уровне принятия решений в системе государственной власти. Пока в качестве приоритета не утвердится создание новых бизнесов и новых рабочих мест (в отличие от поддержки действующих предприятий, а следовательно, ограничения конкуренции и на рынках продуктов, и на рынках ресурсов), перспективы конкурентной политики и реализации модернизационного сценария останутся туманными.

*В. МАНЕВИЧ,
доктор экономических наук, профессор,
завлабораторией ИПР РАН*

МОНЕТАРНАЯ ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТОБИНА И АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В современной российской науке идет сложный процесс освоения теоретического наследия мировой экономической мысли XX в. — современного институционализма, эволюционной экономики, теории фирмы. Однако макроэкономика все еще остается наименее изученным разделом экономической теории, хотя именно эта область наиболее актуальна для экономической и социальной политики, обеспечения сбалансированного устойчивого роста. Возможно, такое отставание связано с доминированием в российской экономической политике и публицистике 1990-х годов консервативных течений (прежде всего монетаризма), существенно упрощающих и схематизирующих макроэкономический анализ. Эти течения были дискредитированы длительной депрессией 1990-х годов в России (и экономическими кризисами на Западе), однако в российской экономической литературе они не были однозначно отвергнуты, на смену им не пришла альтернативная теоретическая концепция. В настоящее время монетаризм не столь популярен у экономистов и публицистов, но по-прежнему в значительной мере определяет представления денежных властей России, руководителей Минфина и Центрального банка об экономических процессах.

Обращение к работам современных кейнсианцев, в частности Джеймса Тобина, может способствовать разработке альтернативной теоретической концепции и альтернативной парадигмы экономической политики в России.

Дж. Тобин (1918—2002) — один из крупнейших экономистов XX в. Он родился в Шампейне (США, штат Иллинойс), окончил Гарвардский университет (1939), учился в аспирантуре под руководством Й. Шумпетера. В годы Второй мировой войны служил в военно-морском флоте. С 1950 г. преподавал в Йельском университете. Тобин был председателем Комитета экономических советников при администрации президента Дж. Кеннеди (1961—1962), в 1970 г. избран президентом Американской экономической ассоциации. Тобин — автор монетарной динамической модели, q -теории инвестиций, теории портфельного выбора. В 1981 г. он был удостоен Нобелевской премии. Основные работы Тобина в области фундаментальной макроэкономической теории были написаны

в 1950–1960-х годах¹. В 1980–1990-х годах Тобин был признанным лидером ортодоксального кейнсианства, противостоял натиску консервативных течений в экономической науке (монетаризма, «экономики предложения», школы «новых классиков»), одержавших временную победу над кейнсианством в последние десятилетия XX в. Именно поэтому работы Тобина 1980–1990-х годов носят остро полемический характер².

Предметом макроэкономического анализа до Кейнса были, по сути дела, лишь монетарные проблемы, которые обсуждались в основном в рамках неоклассической количественной теории денег. Исходной предпосылкой неоклассического макроэкономического анализа была полная занятость труда и других факторов производства, процент трактовался как феномен реальной экономики, приводящий в равновесие спрос и предложение на рынке капитала (инвестиции и сбережения), влияние изменения количества денег сводилось в конечном счете к воздействию на уровень цен. Кейнс исходной предпосылкой своего анализа сделал неполную занятость (вынужденную безработицу), ставку процента трактовал как денежный феномен, изменения которого зависят от соотношения спроса и предложения на рынке денег и других активов (которые он сводил к долгосрочным облигациям). Сбережения и инвестиции Кейнс рассматривал как процессы, обусловленные различными факторами, при этом от соотношения ставки процента и предельной эффективности капитала зависят только инвестиции, но не сбережения. Недостаточность инвестиций относительно запланированных сбережений, вызванная либо слишком высокой ставкой процента, либо низкой доходностью капитала, ведет, по Кейнсу, к падению агрегированного спроса и к безработице.

Р. Ф. Харрод разработал динамическую версию кейнсианской теории³. Поскольку Кейнс оперировал понятиями равновесия спроса и предложения на рынках товаров, труда и капитала, его теория, согласно Харроду, оставалась в целом статичной, хотя важную роль в системе Кейнса играют понятия сбережений и инвестиций, от которых зависит экономическая динамика.

Харрод разработал модель *экономического роста*, в которой развил представления о норме сбережений и о коэффициенте капитала (отношение чистых инвестиций к приросту чистого совокупного дохода), определяющих темп роста экономики. Преобладающая в обществе норма сбережений при заданном коэффициенте капитала определяет, по Харроду, *обеспеченный* темп роста⁴, который не всегда

¹ Эти работы, публиковавшиеся в виде отдельных статей, вошли в состав капитального издания: *Tobin J. Essays in Economics. Vol. 1: Macroeconomics. Amsterdam: North-Holland, 1971.*

² См.: *Tobin J. Policy for Prosperity: Essays in a Keynesian Mode. Brighton: Wheatsheaf, 1987; Tobin J. Full Employment and Growth. Cheltenham: Edward Elgar, 1996.*

³ *Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959; Харрод Р. Теория экономической динамики. М.: Центральный экономико-математический институт, 2008.*

⁴ Со времени выхода в свет русского перевода книги Харрода «К теории экономической динамики» (1959) в литературе на русском языке закрепился термин «гарантированный темп роста» (*warranted rate of growth*). Нам представляется, что более точным переводом этого термина может служить выражение «обеспеченный темп роста». Действительно, речь идет о темпе роста, обеспеченном добровольными (желательными) сбережениями. В переводе более поздней работы Харрода «Теория экономической динамики» (2008) используется именно такая формулировка.

и не автоматически совпадает с реальным темпом и с желательным для общества *оптимальным* (или *естественным*) темпом роста, совместимым с полной занятостью труда и с освоением доступных результатов технического прогресса. Обеспеченный темп роста диктуется реально осуществляемыми сбережениями; оптимальный темп роста, напротив, задается экономической политикой и *требует* от общества определенного уровня сбережений. Расхождение между обеспеченным (сбережениями) темпом роста и оптимальным темпом, совместимым с полной занятостью и техническим прогрессом, Харрод рассматривал как динамическую трактовку «кейнсианских трудностей»: недостаточного агрегированного спроса и вынужденной безработицы. Отметим, что в российской экономике в 2001–2007 гг. обеспеченный сбережениями темп роста, рассчитанный в соответствии с фундаментальным уравнением Харрода, в полтора-два раза превышал реальный темп.

Преодоление разрыва между обеспеченным, оптимальным и реальным темпами роста Харрод связывал с активной монетарной политикой, призванной воздействовать на уровень сбережений и инвестиций, а также с регулированием внешней торговли и международного движения капитала. Однако *механизм* воздействия денежно-кредитной политики на экономическую динамику он подробно не изучал. Такое исследование осуществил именно Тобин. Согласно Тобину, главной целью денежной теории является анализ механизма, связывающего монетарные и финансовые переменные с реальными инвестициями и агрегированным спросом в экономике в целом. «Этот механизм наиболее значим для денежной политики с практической точки зрения и в то же время наименее изучен»⁵.

Экономический рост в динамической модели Тобина

В статье Тобина «Динамическая агрегированная модель»⁶ (1955 г.) представлены исходные положения, которые отличают его подход от других моделей экономической динамики, как кейнсианских, так и неоклассических. В кейнсианской теории роста, разработанной Харродом, предполагается жесткость спроса на факторы производства, невозможность их взаимного замещения. По мнению авторов кейнсианских моделей, это делает равновесный рост крайне нестабильным, поскольку даже небольшое отклонение от равновесной траектории роста вызывает острую несбалансированность в экономике.

Создатели неоклассических моделей роста принимали нереалистичное допущение о *неограниченном* взаимном замещении факторов производства и именно с возможностью такого замещения связывали устойчивость равновесного роста⁷.

Тобин, в отличие от Р. Солоу и других неоклассиков, связывает механизм относительной устойчивости роста не столько с замещением

⁵ *Tobin J.* Essays in Economics. Vol. 1. Introduction. P. xiii.

⁶ *Tobin J.* A Dynamic Aggregative Model // Essays in Economics. Vol. 1. P. 115–132.

⁷ *Solow R. M.* A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70, No 1. P. 65–74.

факторов производства, сколько с присутствием в модели (помимо реальных вложений) инвестиций в финансовые активы, с возможностью *взаимного замещения активов*.

Спрос на различные активы зависит от их доходности, однако, согласно Тобину, это не значит, что все будут покупать только самые доходные активы. Неприятие риска побуждает инвесторов диверсифицировать свои портфели даже при различной доходности активов. Кроме того, доходность зависит не только от спроса, но и от предложения активов, которое денежные власти могут варьировать.

В агрегированной модели Тобин сводит все активы к одному — деньгам. Кейнс впервые связал ставку процента и приемлемую для инвесторов доходность капитала с *предложением* денег. Но он отождествлял доходность инвестиций с доходностью долгосрочных облигаций и рассматривал исключительно выбор инвесторов между деньгами и облигациями. Тобин выяснил зависимость доходности инвестиций в реальный капитал от предложения ряда финансовых активов, включая долгосрочные облигации. Как пишет Тобин, согласно докейнсианской классической теории, «предложение активов не имеет значения. Каким бы ни было предложение (каждого из активов. — *В. М.*), в равновесном портфеле реальные ожидаемые нормы дохода на все активы равны. Кейнс отошел от этой теории, поскольку выбор между денежными остатками и монетарными активами, приносящими процент, он объяснял предпочтением ликвидности. Кейнс сумел показать, что в условиях неопределенности или при неоднородных ожиданиях собственников богатства ставка процента, обеспечивающая существование портфельного равновесия между деньгами и “облигациями”, зависит от предложения этих двух видов активов. Но он не использовал такое же объяснение для значительно более важного выбора: между физическими благами или капиталом, с одной стороны, и монетарными активами — с другой. Его теория инвестиций оставалась ортодоксальной, поскольку предполагала равенство между предельной эффективностью капитала и ставкой процента»⁸.

Теоретические положения, отчасти сформулированные, а отчасти лишь намеченные в статье «Динамическая агрегированная модель», получили развернутое обоснование и развитие в двух последующих работах Тобина «Деньги и экономический рост»⁹ (1965) и «Подход к теории денег с позиций теории общего равновесия»¹⁰ (1969), ключевых с точки зрения его концепции.

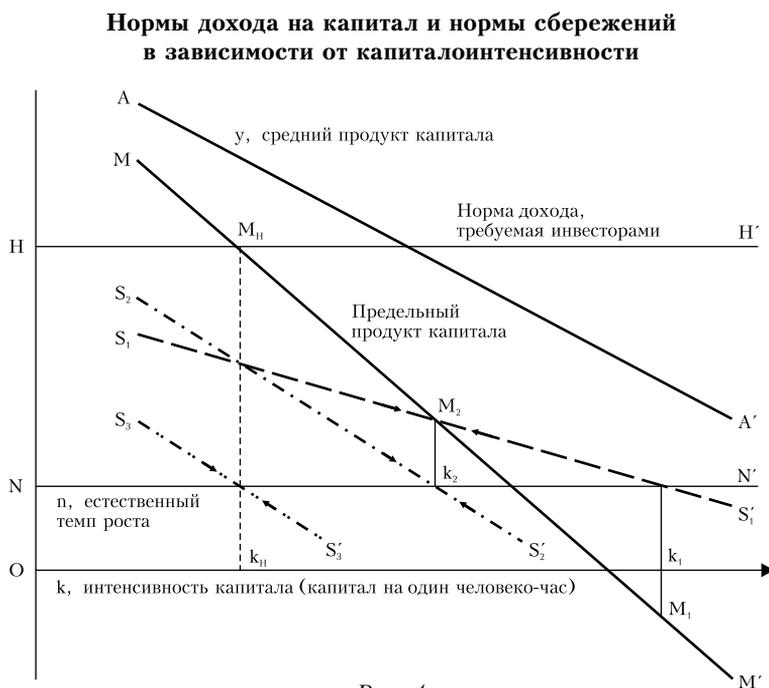
Тобин наряду с реальным капиталом вводит в анализ альтернативные активы, которые могут служить «вместилищем» сбережений частного сектора: деньги и облигации правительства. В модель можно включить и иностранные активы. Обязательства правительства и соответствующие активы частного сектора в сумме равны нулю. Следовательно, богатство частного сектора представляет собой величину, превышающую национальное богатство на сумму долга правительства.

⁸ *Tobin J.* A Dynamic Aggregative Model. P. 119.

⁹ *Tobin J.* Money and Economic Growth // *Essays in Economics*. Vol. 1. P. 133–146.

¹⁰ *Tobin J.* A General Equilibrium Approach to Monetary Theory // *Essays in Economics*. Vol. 1. P. 322–338.

Введение альтернативных активов позволяет Тобину раскрыть механизм формирования спроса на реальный капитал, от которого зависит темп роста экономики как на коротком, так и на длинном временном интервале. Управляя предложением и спросом альтернативных активов, воздействуя на их доходность, правительство может влиять на доходность инвестиций, *приемлемую для инвесторов*, поскольку эта доходность зависит от доходности альтернативных активов. Поясним идеи Тобина на графике (см. рис. 1).



По горизонтальной оси здесь отложена «интенсивность капитала», то есть величина капитала, приходящаяся на один человеко-час труда; по вертикальной оси — нормы дохода на капитал и нормы сбережений из каждой единицы дохода на капитал. Кривая MM' отражает предельный продукт капитала, который можно интерпретировать как доходность дополнительных (предельных) инвестиций. Эта кривая имеет отрицательный наклон, поскольку Тобин предполагает, что увеличение инвестиций ведет к повышению интенсивности капитала (увеличению капитала, приходящегося на один человеко-час труда) и к снижению доходности предельных инвестиций. Эта предпосылка согласуется с кейнсианской теорией снижения предельной эффективности капитала по мере роста инвестиций. Различие в том, что Тобин рассматривает процесс инвестирования не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде. Линия HH' отражает заданный уровень доходности инвестиций, приемлемый для инвесторов. Пересечение этой линии с кривой MM' определяет приемлемую для инвесторов интенсивность капитала k_H , соответствующую доходности инвестиций M_H . Кривая AA' описывает изменение среднего продукта капитала по мере его «углубления» (роста интенсивности). Средний продукт капитала у Тобина можно интерпретировать как совокупный доход или чистый внутренний продукт, приходящийся на единицу капитала. Средний продукт капитала также убывает по мере роста капиталоемкости. Кривые S_1S_1' и S_2S_2' описывают динамику сбережений экономических агентов из среднего продукта капитала при разных

допущениях относительно зависимости сбережений от дохода (среднего продукта капитала). Кривая $S_1S'_1$ проведена при допущении, что сбережения составляют постоянную долю дохода, кривая $S_2S'_2$ — исходя из того, что по мере снижения дохода на единицу капитала доля сбережения в доходе также снижается. Для дальнейшего анализа эти различия не имеют существенного значения. Читатель может представить график, на котором изображена только одна из этих кривых, например кривая $S_1S'_1$. Сбережения, как средний и предельный продукт капитала, убывают с ростом интенсивности капитала, поскольку представлены здесь как часть среднего продукта капитала.

Первоначально Тобин рассматривает *немонетарную* модель роста, то есть предполагает, что единственной формой вложения сбережений выступают инвестиции в реальный капитал. Следовательно, кривые $S_1S'_1$ и $S_2S'_2$ отражают не только сбережения на единицу капитала, но и обеспеченный сбережениями темп роста капитала.

Тобин молчаливо принимает допущение, что темп роста капитала равен темпу роста экономики. Это было бы верно, если бы отношение между приростом капитала и приростом выпуска или дохода оставалось неизменным. Заметим, что в фундаментальном уравнении экономической динамики, построенном Харродом ($G=s/C$), норма сбережений s связана с темпом роста G посредством *коэффициента капитала* C , представляющего собой отношение чистого прироста капитала (инвестиции за вычетом возмещения износа основного капитала) к приросту чистого дохода (валовой доход за вычетом потребления основного капитала). Поскольку коэффициент капитала не остается постоянным по мере накопления капитала, можно рассматривать тезис о совпадении темпов роста капитала и темпов роста совокупного дохода как упрощающее допущение, приемлемое лишь на определенной стадии анализа. Тем не менее в модели Тобина эта предпосылка играет существенную роль: она позволяет, пользуясь одним графиком, перейти от рассмотрения норм дохода и норм сбережения к темпам роста экономики, поскольку кривые $S_1S'_1$ и $S_2S'_2$ отражают как нормы сбережения из среднего продукта капитала, так и темп роста, обеспеченный сбережениями.

Обеспеченный темп роста (представленный либо кривой $S_1S'_1$, либо кривой $S_2S'_2$) сопоставляется с экзогенно заданным естественным темпом роста NN' , который должен обеспечить полную занятость. Тобин рассматривает здесь случай, когда сбережение превышает необходимые инвестиции и соответственно обеспеченный темп превышает естественный темп роста. Избыток сбережений над необходимыми инвестициями ведет к недостаточному спросу и к неполной занятости.

Напомним, что в модели Харрода представлено *три* различных темпа роста: реальный, обеспеченный и естественный (оптимальный). Согласно Харроду, возможна ситуация, когда обеспеченный (сбережениями) темп роста превышает оптимальный или примерно равен ему, но реальный темп роста ниже и обеспеченного, и оптимального. *Именно такая ситуация характерна для современной российской экономики.* Однако для объяснения подобного положения вещей необходимо ввести в анализ наряду с деньгами и обязательствами правительства новые альтернативные активы, а именно — иностранные активы.

Конечно, возможна и другая ситуация, когда сбережений недостаточно для поддержания оптимального темпа роста, а реальный темп роста превышает обеспеченный. Такая ситуация характерна не только для многих развивающихся стран, но и для некоторых развитых стран, например, США. В этом случае возникает потребность в привлечении иностранного капитала.

Тобин рассматривает соотношение лишь между обеспеченным и оптимальным темпами, что, конечно, имеет самостоятельную теоретическую ценность. Расхождение между этими темпами роста трактуется в его модели как нарушение равновесия, ведущее либо к депрессии, либо к инфляции.

Равновесный темп роста достигается в точке пересечения кривой $S_1S'_1$ (или кривой $S_2S'_2$) с линией NN' , представляющей экзогенно заданный естественный темп роста. Заметим, что в случае, когда сбережения из среднего продукта капитала представлены кривой $S_1S'_1$, доходность инвестиций (предельный продукт капитала) в точке равновесного роста оказывается отрицательной (точка M_1 ниже горизонтальной оси¹¹), а когда сбережения отражаются кривой $S_2S'_2$, доходность инвестиций положительная, но все же значительно ниже приемлемой для инвесторов. Следовательно, при заданной приемлемой для инвесторов доходности инвестиций равновесный темп роста и соответствующая ему интенсивность капитала не достигаются.

Монетарная динамическая модель

До сих пор мы рассматривали факторы, обуславливающие темпы роста в *немонетарных* моделях. Но Тобин вводит в анализ предложение денег правительством и спрос на деньги со стороны инвесторов как на актив, альтернативный реальному капиталу. Напомним, что «деньгами» Тобин считает все финансовые активы, предлагаемые правительством, а размер предложения «денег» приравнивает к размеру бюджетного дефицита.

Регулируя предложение денег, правительство может воздействовать на экономическую систему в двух направлениях. Во-первых, снизить приемлемую для инвесторов предельную доходность инвестиций (сдвинуть вниз линию NN' на рисунке 1), во-вторых, уменьшить часть сбережений частного сектора, которая предназначена для инвестиций в реальный капитал (сдвинуть вниз кривую $S_1S'_1$ или $S_2S'_2$), увеличивая за счет частных сбережений источники дефицитного финансирования своих расходов.

В принципе рост предложения денег воздействует на экономическую систему двояко: способствует снижению приемлемой доходности капитала и уменьшает избыточные сбережения, предназначенные для инвестиций. Однако в рассматриваемой работе Тобин исследует только то воздействие монетарных активов, которое связано с помещением избыточных сбережений в денежные активы, предлагаемые правительством, а уровень приемлемой доходности инвестиций остается без изменений. На рисунке 1 введение денег как альтернативного актива

¹¹ Это означает, что инвестиции, обеспечивающие темп роста, сопряжены с такой интенсивностью капитала, при которой дополнительные вложения приносят убытки.

приводит к сдвигу кривой $S_1S'_1$ в положение $S_3S'_3$. Эта кривая описывает спрос на инвестиции, обеспеченный сбережениями, в условиях, когда часть сбережений инвестируется в запас денег и используется правительством для дефицитного финансирования своих расходов.

Разность между кривыми $S_1S'_1$ и $S_3S'_3$, отложенная по вертикальной оси, представляет собой спрос на деньги. Теперь пересечение кривой сбережений $S_3S'_3$ и линии естественного роста NN' характеризует интенсивность капитала и соответствующую ей доходность инвестиций в реальный капитал, приемлемые для инвесторов.

Итак, чтобы привести в равновесие сбережения и инвестиции, обеспеченный и естественный темпы роста, правительство должно постоянно проводить политику бюджетного дефицита, который, впрочем, имеет вполне определенные масштабы. В ходе дальнейшего анализа Тобин выделяет факторы, детерминирующие необходимый размер дефицита, и выводит формулу, позволяющую при дефиците привести в равновесие сбережения и инвестиции частного сектора.

На рисунке 2 показано, как определить размер дефицита, необходимый для сдвига кривой желательных инвестиций в положение $S_3S'_3$.

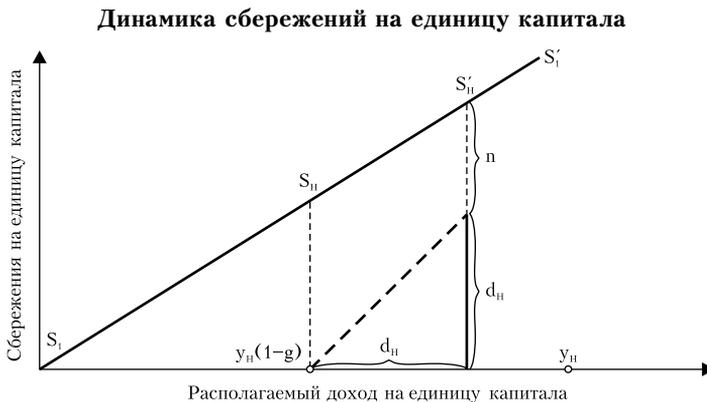


Рис. 2

Здесь по горизонтальной оси отложен средний продукт или доход в расчете на единицу капитала y . Эту переменную можно интерпретировать как чистый внутренний продукт, поделенный на величину капитала. По вертикальной оси отложены сбережения на единицу капитала S . Кривая $S_1S'_1$ на рисунке 2 представляет собой функцию сбережений из располагаемого дохода частного сектора при допущениях, которые принимались для построения кривой $S_1S'_1$ на рисунке 1.

Точка y_H на горизонтальной оси характеризует средний продукт капитала, соответствующий приемлемой для инвесторов предельной доходности инвестиций. (На рисунке 1 приемлемая доходность инвестиций отражена линией NN' .) Предполагается, что доля расходов правительства в среднем продукте капитала (в чистом внутреннем продукте) в условиях сбалансированного бюджета (в отсутствие дефицита) равна g ¹².

¹² При таком допущении расходы правительства финансируются исключительно за счет налогов.

Соответственно доля расходов частного сектора равна $1 - g$. Величина $y_H(1 - g)$ представляет собой располагаемый доход частного сектора (доход после уплаты налогов) на единицу капитала при условии, что средний продукт капитала равен y_H .

Сбережения на единицу капитала, соответствующие этому уровню располагаемого дохода, равны S_H . Согласно допущению, принятому при построении рисунков 1 и 2, эти сбережения избыточны относительно инвестиций, соответствующих естественному темпу роста n . Решение проблемы достигается с помощью дефицитного финансирования части расходов правительства. Размер дефицита d_H должен быть таким, чтобы сумма дефицита и инвестиций частного сектора, соответствующих естественному темпу роста n , равнялась заданному объему сбережений S_H . Нужно отметить, что по логике рассуждений Тобина появление дефицита (заимствований правительства у частного сектора) должно сопровождаться снижением налогов и, следовательно, увеличением располагаемого дохода частного сектора; при этом общая сумма расходов правительства не изменяется: финансирование за счет налогов частично замещается дефицитным финансированием. Не изменится и величина среднего продукта капитала y_H .

В результате введения в модель дефицита, равного d_H , располагаемый доход частного сектора (доход после уплаты налогов) увеличивается до $y_H(1 - g) + d_H$, сбережения частного сектора возрастают до S_H' , причем в сумме они равны дефициту d_H и инвестициям, соответствующим естественному темпу роста капитала n .

Теперь остается вывести формулу требуемого размера дефицита *при разных значениях* среднего продукта капитала y , доли расходов правительства g и соответственно доли расходов частного сектора в среднем продукте капитала $1 - g$, доли сбережения в располагаемом доходе частного сектора s .

В условиях сбалансированного бюджета располагаемый доход частного сектора на единицу капитала равен $y(1 - g)$, в условиях дефицита — величине $s[y(1 - g) + d]$. Вместе с тем сбережения частного сектора равны сумме инвестиций в реальный капитал, соответствующих естественному темпу роста n , и инвестиций в обязательства правительства d . Эти равенства можно записать так:

$$S = s[y(1 - g) + d] = d + n. \quad (1)$$

Затем с помощью несложных преобразований Тобин получает формулу требуемого дефицита, выраженного как доля от совокупного дохода, d/y .

$$\frac{d}{y} = \frac{s(1 - g) - n/y}{1 - s}. \quad (2)$$

Заметим, что переменные d и y представляют собой дефицит на единицу капитала и доход на единицу капитала соответственно ($d = D/K$, $y = Y/K$). Следовательно, их отношение d/y — это отношение абсолютной величины дефицита D к абсолютной величине совокупного дохода Y , то есть доля требуемого дефицита в совокупном доходе D/Y .

Последовательность выведения равенства (2), которую Тобин не приводит, такова: согласно уравнению (1), $s[y(1-g) + d] = d + n$. Раскрывая квадратные скобки и поделив все члены уравнения на y , получаем:

$$\frac{s(1-g)}{y} + s\frac{d}{y} = \frac{d}{y} + \frac{n}{y}.$$

Члены уравнения, содержащие определяемую переменную d/y , записываем в левой части уравнения, другие члены — в правой части. В результате получаем:

$$\frac{d}{y} - s\frac{d}{y} = s(1-g) + n/y.$$

Преобразовав левую часть уравнения, получаем выражение необходимого размера дефицита, представленного как доля в совокупном доходе:

$$\frac{d}{y} = \frac{s(1-g) + n/y}{1-s}.$$

Такова должна быть доля дефицита в совокупном доходе, необходимая для того, чтобы желательные инвестиции частного сектора при заданном уровне приемлемого для инвесторов дохода на капитал в сумме с обязательствами правительства (дефицитом) были равны желательным сбережениям.

Приведем условный числовой пример расчета требуемого дефицита, причем принимаемые нами округленные цифры по возможности приближены к соответствующим данным российской статистики. Примем условно, что оптимальный темп роста капитала n равен 10% в год, средний продукт капитала в расчете на единицу капитала y равен 0,8 отвлеченных единиц, доля располагаемого дохода частного сектора в совокупном доходе $(1-g)$ равна 70%, доля сбережений частного сектора в располагаемом доходе s равна 20%. Тогда требуемый дефицит, исчисленный по формуле Тобина, составит $\frac{d}{y} = \frac{0,2 \times 0,7 - 0,1/0,8}{1 - 0,2} = 0,075$, то есть 7,5% от совокупного дохода.

Заметим, что мы вычисляем размер необходимого дефицита при упрощающей предпосылке, согласно которой введение в модель спроса и предложения финансовых активов оставляет неизменным уровень приемлемого для инвесторов дохода на инвестиции и доминирующие в экономике ставки процента. Если же считать, что предложение альтернативных активов ведет к снижению приемлемой для инвесторов предельной доходности инвестиций (такое более реалистичное допущение Тобин принимает в ряде других работ), то размер необходимого дефицита окажется *ниже* величины, полученной в условном примере.

Портфельный выбор и q -теория инвестиций

Если в работе «Деньги и экономический рост» Тобин оперировал только одним финансовым активом — «деньгами» — как альтернативой инвестициям в реальный капитал, то в статье «Подход к теории денег с позиций теории общего равновесия» он строит схему, позволяющую ввести в анализ n финансовых активов и более дифференцированно рассмотреть инвестиции в реальный капитал. В статье «Деньги и экономический рост» Тобин рассматривал только правительство и частный сектор, причем роль правительства ограничивалась предложением денег. Теперь он строит теоретическую схему, позволяющую рассматривать m секторов, включая коммерческие банки, корпорации,

домохозяйства и т. д., каждый из которых выступает как на стороне спроса, так и на стороне предложения активов.

Вместе с тем ряд важных моментов, рассмотренных в статье «Деньги и экономический рост», теперь не учитываются. А именно, Тобин *не* включает в анализ процессы производства, в частности, изменение интенсивности капитала, и ограничивается рассмотрением изменения запаса активов (счета капитала).

Напомним, что в статье «Деньги и экономический рост» предельная, приемлемая для инвесторов доходность капитала принималась неизменной, а все внимание было сосредоточено на изменении объема долга правительства (представленного деньгами), необходимого для того, чтобы уравнивать сбережения, предназначенные для вложений в реальный капитал, с инвестициями частного сектора. Теперь Тобин делает акцент на анализе механизма воздействия вложений в реальный капитал на приемлемую для инвесторов доходность. Общий подход к этой проблеме дает разработанная Тобином q -теория инвестиций.

Тобин различает рыночную оценку капитала (цену акций на фондовом рынке) и издержки его замещения, определяемые техническими условиями и уровнем цен на инвестиционные товары. Отношение этих двух переменных он обозначает символом q . Если издержки замещения физического капитала, зависящие от текущих цен инвестиционных товаров, составляют p , то рыночная оценка капитала равна qp . Соответственно Тобин различает предельную эффективность капитала R , исчисленную относительно издержек его замещения, и рыночную доходность капитала $r_k = R/q$.

Правительство, используя инструменты денежной и финансовой политики¹³, может воздействовать на коэффициент q , другими словами, вызывать отклонение рыночной оценки капитала от издержек его воспроизводства в требуемом направлении и тем самым добиваться активизации или ограничения инвестиций, расширения или сдерживания агрегированного спроса. Превышение рыночной оценки капитала над издержками его замещения ($q > 1$) способствует расширению инвестиций, росту спроса на инвестиционные блага и, следовательно, росту агрегированного спроса. Напротив, недооценка рынком капитала относительно издержек его воспроизводства ($q < 1$) сдерживает инвестиции. Таким образом, воздействие финансовых рынков на экономику зависит не только от того, какой объем инвестиций финансируется посредством финансовых рынков, но и от того, в каком направлении и в какой степени оценка капитала на финансовых рынках отклоняется от его реальной восстановительной стоимости.

Конечно, не всякий рост биржевых индексов желателен. При чрезмерном завышении рыночной оценки капитала возникает «финансовый пузырь», а средства, извлеченные корпорациями в результате такого завышения, не всегда инвестируются в реальный сектор. Они

¹³ Рассматриваемый Тобином набор инструментов денежной политики включает в себя предложение денег высокой эффективности, дисконтную ставку центрального банка (ставку рефинансирования), резервные требования. Инструменты финансовой политики, о которых идет речь у Тобиана, — это размер и структура государственного долга и дефицит бюджета. Тобин показывает, что использование инструментов денежной и финансовой политики должно быть согласованным, а их эффекты нельзя отделить друг от друга.

могут использоваться для установления корпоративного контроля или растрачиваться на непроизводительное потребление. С другой стороны, даже резкий рост биржевых индексов может оказаться недостаточным и не обеспечить подъема инвестиций, если рыночная оценка капитала первоначально была значительно занижена и осталась заниженной относительно его восстановительной стоимости.

Бум на мировых финансовых рынках, предшествовавший кризису 2008 г., был связан с завышением рыночной оценки корпоративных ценных бумаг (по экспертным оценкам, в 2007 г. в она 3,1 раза превысила реальную стоимость физического капитала, представляемого этими бумагами, то есть $q = 3,1$)¹⁴. На российском фондовом рынке цена акций, представляющих реальный капитал, в 2007 г. превышала балансовую стоимость этого капитала в 2,4 раза¹⁵.

Но нужно иметь в виду, что в результате инфляции 1990-х годов балансовая стоимость основного капитала российских корпораций к 2000 г. оказалась заниженной относительно его восстановительной стоимости (издержек замещения, в терминологии Тобина) примерно на порядок (в 9–10 раз)¹⁶.

По нашим приблизительным расчетам (основанным на экстраполяции показателей, полученных Г. И. Ханиным и Н. В. Иванченко для 2000 г.), балансовая стоимость основного капитала российских корпораций к 2007 г. была занижена относительно его восстановительной стоимости в 7,5 раза. Это значит, что несмотря на биржевой бум, рыночная оценка капитала на российском фондовом рынке была более чем в три раза ниже его восстановительной стоимости ($q = 0,32$). Соответственно доходность инвестиций, приемлемая для инвесторов, в три раза превышала реальную предельную производительность капитала, исчисленную относительно издержек его замещения.

Разработанная Тобином q -теория инвестиций позволяет объяснить не только периодическую смену биржевых бумов и крахов, но и длительную стагнацию: периодически возникающая завышенная рыночная оценка капитала способствует буму, за которым следует биржевой кризис, приводящий к болезненному восстановлению нормального соотношения рыночной оценки капитала и издержек его воспроизводства. Напротив, хроническая недооценка капитала вызывает хроническую стагнацию, которая может иметь внешнюю видимость стабильности. Однако национальная экономика, находящаяся в состоянии хронической стагнации, не защищена от воздействия мировых кризисов, порожденных переоценкой капитала в других странах.

Кризис 2008 года на финансовых рынках западных стран возник в результате переоценки капитала, которой во многом способствовала денежная экспансия¹⁷. Напротив, на российских финансовых рынках

¹⁴ См.: Борисова И., Замараев Б., Киоцевская А., Назарова А. Риски внешнего финансирования российской экономики // Вопросы экономики. 2008. № 2. С. 30.

¹⁵ Там же.

¹⁶ См.: Ханин Г. И., Иванченко Н. В. Альтернативная оценка стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы российской экономики в 1998–2000 годах // Вопросы статистики. 2003. № 9.

¹⁷ См., например: Смирнов А. Кредитный «пузырь» и перколяция финансового рынка // Вопросы экономики. 2008. № 10.

существовала, скорее, недооценка, чем переоценка капитала, а чрезмерная денежная экспансия в докризисный период отсутствовала. Механизм возникновения финансового кризиса был связан с международным движением капитала, с массированным ввозом иностранного капитала в период до кризиса и его оттоком в период нестабильности мировой экономики. Как отмечает М. Ершов, таким же в принципе был механизм развертывания кризиса 1998 года¹⁸.

q-теория и российская экономика

Согласно Тобину, коэффициент q — одна из неизвестных, определяемых из системы уравнений, которые описывают спрос и предложение различных активов: реального капитала, денег, облигаций, иностранных активов и т. д. Каждый из активов характеризуется определенной нормой доходности и экзогенным предложением. Спрос на активы со стороны различных секторов экономики (правительства, банков, нефинансовых корпораций, домашних хозяйств и т. д.) зависит от соотношения доходности этих активов. Агрегированный спрос каждого сектора на все активы ограничивается богатством (или доходом) данного сектора.

В основе системы уравнений лежит «аналитическая схема», включающая n активов и m секторов. Первоначально Тобин рассматривает экономику только с двумя активами (деньги и капитал, представленный акциями корпораций) и двумя секторами (правительство и «публика»). Затем он последовательно включает в анализ новые активы: облигации, депозиты, кредиты, банковские резервы. Наряду с «публикой» он рассматривает и банковский сектор. Соответственно анализируются инструменты монетарного контроля: дисконтная ставка центрального банка (ставка рефинансирования) и резервные требования. Аналитическая схема Тобина обладает достаточной гибкостью, позволяющей в зависимости от целей исследователя включать в нее новые активы (например, иностранные) и выделять новые секторы.

Значение схемы станет яснее, если мы постараемся, насколько это позволяют доступные данные, представить ее в цифрах российской статистики. В национальных счетах России, публикуемых Федеральной службой государственной статистики (ФСГС), выделяются следующие секторы: правительство (включая Центральный банк), корпорации (включая коммерческие банки), домашние хозяйства, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства (НКООДХ). Доступная нам статистика не позволяет определить *богатство* каждого сектора, помещенное в те или иные активы, но дает возможность анализировать распределение текущих доходов и сбережений отдельных секторов между классами активов, то есть *прирост* активов. Соответствующие данные опубликованы пока по 2006 г. включительно¹⁹. Показатели в таблицах 1–4 рассчитаны на основе национальных счетов, платежного баланса и данных банковский

¹⁸ См.: Ершов М. Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. 2008. № 12.

¹⁹ Национальные счета России в 2000–2007 годах / ФСГС. М., 2008.

Т а б л и ц а 1

Сбережение и накопление в российской экономике в 2003 г. (в млрд руб.)

	Сектор				Итого по внутренней экономике
	правитель- ство	домашние хозяйства	корпора- ции	НКООДХ	
<i>Ресурсы</i>					
Чистое внутреннее сбережение ^а	799,6	996,0	1030,1	20,3	2846,0
Прирост обязательств перед остальным миром	-160,8		982,4		821,6
Сальдо капитальных трансфертов	-258,9	60,1	165,4	3,5	-29,9
Итого ресурсов	379,9	1056,1	2177,9	23,8	3637,7
<i>Прирост активов (+) и внутренних обязательств (-)</i>					
Чистое накопление капитала	301,2	340,6	1156,6	4,6	1803,0
Прирост количества денег высокой эффективности ^б	-618,7	383,8	234,9 ^в		0
Прирост краткосрочных обязательств	0	0	0		0
Прирост долгосрочных обязательств	-9,0		9,0 ^г		0
Прирост иностранных активов	706,4	331,7	777,4	19,2	1 834,7
Итого чистый прирост активов	379,9	1056,1	2177,9	23,8	3637,7

^а Чистое внутреннее сбережение равно валовому сбережению *минус* потребление основного капитала. Чистое внутреннее сбережение корпораций дано за вычетом косвенно измеряемых услуг финансового посредничества. В этом, конечно, заключается некоторая неточность, поскольку косвенно измеряемые услуги финансового посредничества распределяются между всеми секторами, однако доступные данные не позволяют отразить это распределение.

^б Деньги высокой эффективности включают наличные (у населения и в кассах банков); корреспондентские счета и депозиты банков в Центральном банке; обязательные резервы.

^в Прирост количества денег высокой эффективности в кассах банков и на их счетах в Центральном банке. Остальная часть прироста денег высокой эффективности отнесена к сектору «Домохозяйства», хотя, как можно предположить, некоторая часть прироста количества наличных денег была поглощена кассами нефинансовых корпораций и других организаций. Доступная статистика не позволяет выделить эту составляющую прироста количества денег высокой эффективности.

^г Условно принимаем, что держателями всех долгосрочных облигаций являются корпорации, хотя, надо полагать, часть долгосрочных облигаций принадлежит домохозяйствам.

статистики России за 2003 и 2006 гг. Данные платежного баланса, представленные в долларах США, мы переводим в рубли по официальному курсу доллара на конец соответствующего года.

Таблицы 2 и 4 позволяют проверить, насколько корректны наши расчеты: в этих таблицах спрос на иностранные активы, исчисленный на основе национальных счетов и банковской статистики, сопоставлен с соответствующими данными платежного баланса. Расхождения между расчетными данными и данными платежного баланса объясняются, во-первых, неточностью перевода долларов в рубли (курс, по которому учитываются официальные резервы, не всегда совпадает с официальным) и, во-вторых, движением иностранной валюты между секторами внутренней экономики, которое, по-видимому, не всегда отражается в платежном балансе.

Прирост иностранных активов в 2003 г. (в млрд руб.)

	Сектор				Итого по внутренней экономике
	правительство	домашние хозяйства	корпорации	НКООДХ	
		всего по трем секторам			
Прирост иностранных активов (расчетные данные)	706,4	331,7	777,4	19,2	1834,7
		1128,3			
Прирост иностранных активов (данные платежного баланса)	801,6	1033,6			1835,2
Разница между расчетными данными и данными платежного баланса	-95,2	94,7			-0,5

Сбережение и накопление в российской экономике в 2006 г. (в млрд руб.)

	Сектор				Итого по внутренней экономике
	правительство	домашние хозяйства	корпорации	НКООДХ	
<i>Ресурсы</i>					
Чистое внутреннее сбережение	3670,4	1858,8	1500,6	21,2	7051,0
Прирост обязательств перед остальным миром	-927,5		2722,1		1794,6
Сальдо капитальных трансфертов	-447,9	39,6	410,6		2,3
Итого ресурсов	2295,0	1898,4	4633,3	21,2	8847,9
<i>Прирост активов (+) и внутренних обязательств (-)</i>					
Чистое накопление капитала	1105,3	1055,9	2202,1	2,8	4366,1
Прирост количества денег высокой эффективности	-1138,0	776,0	362,0		
Прирост краткосрочных обязательств	-70,2		70,2		
Прирост долгосрочных обязательств	-143,7		143,7		
Прирост иностранных активов	2541,6	66,5	1855,3	18,4	4480,8
Итого чистый прирост активов	2295,0	1898,4	4633,3	21,2	8847,9

Прирост иностранных активов в 2006 г. (в млрд руб.)

	Сектор				Итого по внутренней экономике
	правительство	домашние хозяйства	корпорации	НКООДХ	
		всего по трем секторам			
Прирост иностранных активов (расчетные данные)	2541,6	66,5	1855,3	18,4	4480,8
		1940,2			
Прирост иностранных активов (данные платежного баланса)	2664,0	1876,0			4540,0
Разница между расчетными данными и данными платежного баланса	-123,4	64,2			-59,2

Чтобы корректно использовать данные российской статистики, придется сделать некоторые непринципиальные дополнения к схеме Тобина. Поскольку мы включаем в число активов иностранные активы, ограничение по доходам должно касаться не только внутренних сбережений, но и прироста иностранных обязательств. Кроме того, необходимо учесть капитальные трансферты между секторами экономики. Сальдо капитальных трансфертов по экономике в целом — это сальдо капитальных трансфертов, переданных остальному миру и полученных от него.

Как видно из таблиц 1 и 3, прирост иностранных активов по внутренней экономике в целом в 2003 и 2006 гг. превышал чистое накопление капитала, что свидетельствует о низком инвестиционном спросе, обусловленном недооценкой капитала ($q < 1$). Специфика ситуации заключалась в том, что основная часть избыточных сбережений осуществлялась правительством, а основная часть реальных инвестиций — корпорациями. Соответственно на долю правительства приходилась основная часть прироста иностранных активов, а $\frac{2}{3}$ ресурсов корпораций в 2006 г. формировалось за счет внешних заимствований (в 2003 — около $\frac{1}{2}$). Внутренний государственный кредит не играл сколько-нибудь значительной роли в абсорбции сбережений (если не считать прироста денег у домохозяйств), но он и не мог играть такую роль из-за больших избыточных сбережений правительства. В 2007 г. отмеченные аномалии нарастали, обострялись и в условиях неблагоприятной внешней конъюнктуры 2008 г. вылились в финансовый кризис.

Но вернемся к рассмотрению модели Тобина. Данные в m столбцах, представляющих секторы экономики, можно трактовать как спрос данного сектора на определенные виды n активов. Данные в итоговой строке, в которой суммируется прирост активов каждого сектора, можно рассматривать как ограничение спроса на активы каждого сектора по доходу²⁰. Данные в последнем столбце (активы по экономике в целом) можно рассматривать как экзогенное предложение активов.

Предположим, что некоторый уровень доходности каждого актива обеспечивает равенство его спроса и предложения. Тогда можно построить систему из n уравнений (по числу активов), определяющую n норм доходности. Спрос на каждый актив определяется вектором доходности, включающим нормы прибыли всех активов. Если доходность хотя бы одного актива задается экзогенно (например, доходность денег равна нулю), можно построить систему из $n - 1$ уравнений, из которой могут быть получены значения доходности $n - 1$ активов. Если в модели рассматриваются только два актива — деньги и капитал, причем доходность денег задается экзогенно, то единственной эндогенной переменной в системе уравнений оказывается рыночная доходность капитала $r_k = R/q$, которая при заданной предельной эффективности капитала R определяется изменениями коэффициента q . Это значит, что, варьируя предложение денег, денежные власти могут целенаправленно воздействовать на рыночную доходность капитала

²⁰ Как уже говорилось, в схеме Тобина принимается ограничение по богатству, однако доступные данные по российской экономике не позволяют точно воспроизвести эту схему.

(следовательно, на его рыночную оценку), на уровень инвестиций и агрегированный спрос.

Почему коэффициент q оказывается в конечном счете единственной эндогенной переменной? Почему увеличение предложения денег ведет к повышению коэффициента q и соответственно к снижению приемлемой для инвесторов нормы доходности инвестиций, а не к изменению доходности самих денег? Другими словами, почему денежная политика может воздействовать на норму доходности капитала и на инвестиции? Согласно Тобину, это происходит потому, что доходность денег фиксирована законодательно или институционально. Если норма доходности какого-либо актива фиксирована, то в случае увеличения его предложения изменяются нормы доходности и цены других активов. В этом секрет особой роли денег, их черта, которая была бы присуща любым активам с фиксированной доходностью. Норма дохода на капитал, напротив, не фиксирована и определяется рынком. Это позволяет денежным властям смещать рыночную оценку капитала по отношению к его предельной производительности и добиваться активизации инвестиций или, наоборот, сдерживать инвестиционную активность.

Изменение оценки физических активов относительно издержек их замещения может достигаться с помощью инструментов денежной политики. Но причиной могут стать и события в экономике, например изменение предпочтений публики или изменение предельной эффективности капитала и т. д. Поэтому не надо ожидать, что меры денежной политики способны легко и однозначно воздействовать на ключевую переменную q .

Нужно подчеркнуть, что в представленной модели Тобина рассматривается закрытая экономика, в ней отсутствует спрос на иностранные активы и обязательства перед остальным миром. Между тем (как видно из приведенных выше таблиц 1 и 3) в российской экономике именно эти факторы оказывают решающее воздействие на динамику накопления реального капитала. Понятно, что доходность иностранных активов и цена обязательств перед зарубежными кредиторами не регулируются денежными властями страны. Следовательно, коль скоро возникает необходимость ограничить спрос на иностранные активы — с целью повышения реальных инвестиций или замещения иностранных активов обязательствами внутреннего долга, возникает необходимость в мерах прямого контроля над вывозом и ввозом капитала. Обязательства внутреннего долга правительства становятся активом частного сектора, альтернативным не только инвестициям в реальный капитал, но и вывозу капитала за границу.

Инструменты денежной и финансовой политики

В статьях «Коммерческие банки как создатели денег», «Финансовые посредники и эффективность денежного контроля», «Опыт о принципах управления государственным долгом» Тобин подробно исследует механизм воздействия различных инструментов денежной и финансовой политики на поведение инвесторов, на рыночную оценку капитала

и нормы доходности финансовых инструментов²¹. Важно помнить, подчеркивает Тобин, что эти нормы доходности — ставки процента по инструментам национального долга, ставки по банковским кредитам, ставки по закладным и т. д. — не характеризуют цели денежной и финансовой политики. Эта политика ориентирована на регулирование «цены предложения капитала», то есть его рыночной доходности.

Расширение государственного долга в целом вызывает эффект экономической экспансии, однако воздействие различных инструментов государственного долга — денег, краткосрочных обязательств (казначейских векселей), долгосрочных облигаций — различается по своей интенсивности. (Предложение денег правительством Тобин иногда называет «долгом до востребования».) Наибольший эффект вызывает рост предложения денег; несколько слабее воздействие роста предложения казначейских векселей, которые в качестве банковских резервов служат близким субституту денег; еще менее значительный эффект вызывает рост предложения долгосрочных облигаций. Различаются механизмы воздействия каждого из этих инструментов на экономическую активность.

Увеличение предложения денег со стороны правительства ведет к росту депозитов и свободных банковских резервов. Банки увеличивают кредиты и инвестиции в ценные бумаги. Спрос банков на активы, приносящие процент, увеличивается, ставка по кредитам и доходность ценных бумаг снижается, следовательно, снижается и приемлемая для инвесторов доходность капитала.

Нужно иметь в виду, что в такой ситуации банки должны делать выбор между приростом свободных резервов и приростом активов, приносящих доход (кредитов и инвестиций). Этот выбор отчасти зависит от дисконтной ставки центрального банка²². Если она существенно ниже доходности краткосрочных, высоколиквидных активов, приносящих процент, банки предпочтут наращивать инвестиции в ценные бумаги (например, в казначейские векселя) и сокращать свободные резервы ликвидности. Если дисконтная ставка выше доходности по краткосрочным ценным бумагам, банки в целях предосторожности будут увеличивать свободные резервы ликвидности.

Абсолютный предел банковских кредитов и инвестиций определяется доступностью вложений, приносящих доход, который покрывал бы расходы банков на привлечение ресурсов и их размещение и приносил бы нормальную прибыль на банковский капитал (минимально необходимую банковскую маржу). Расходы можно снизить, запретив выплачивать проценты по депозитам до востребования и ограничив проценты по срочным и сберегательным депозитам, но в конечном счете банковская экспансия ограничивается не инструментами денеж-

²¹ *Tobin J. Commercial Banks as Creators of 'Money' // Essays in Economics. Vol. 1. P. 272–282; Financial Intermediaries and the Effectiveness of Monetary Controls // Ibid. P. 283–321; An Essay on the Principles of Debt Management // Ibid. P. 378–455.* Все три работы впервые опубликованы в 1963 г. Статья «An Essay on the Principles of Debt Management» представляет собой доклад, подготовленный Тобином для комиссии по деньгам и кредиту Конгресса США.

²² В российской банковской практике принят термин «ставка рефинансирования».

ной политики (в частности, не резервными требованиями, как иногда думают), а *эффективностью реальной экономики*.

Если спрос банков на свободные резервы остается постоянным, рост предложения денег высокой эффективностью ведет к кратному (в соответствии с банковским мультипликатором — отношением между резервами ликвидности и объемом банковских обязательств) увеличению активов и депозитов банков. Но спрос банков на свободные резервы, как правило, не остается постоянным: по мере роста спроса банков на активы цены активов повышаются, доходность снижается, следовательно, банки все больше предпочитают свободные резервы. Если доходность доступных активов предельно низка, происходит накопление свободных резервов. Повышение спроса на них относительно спроса на доходные активы вызывает снижение банковского мультипликатора.

Схожее с приростом количества денег воздействие на экономическую активность оказывает прирост краткосрочного долга правительства²³. «Краткосрочный долг, — пишет Тобин, — не является в портфеле банков совершенным субститутутом долга до востребования, но в определенных пределах он хорошо заменяет этот долг. Банк нуждается в надежном буфере между его коммерческими кредитами и обязательными резервами. Казначейские векселя выполняют функцию предохранительного актива почти так же хорошо, как деньги. Их можно быстро продать на хорошо организованном рынке. Поскольку векселя имеют короткие сроки погашения, они создают для банков минимальный риск потери в капитале»²⁴.

Далеко не столь бесспорно воздействие расширения *долгосрочного* долга правительства на экономическую активность. Увеличение предложения долгосрочных облигаций ведет к повышению их доходности. Вполне возможно, что вслед за этим повысится и приемлемая для инвесторов доходность акций, следовательно, инвестиции в реальный капитал не возрастут, а сократятся. Именно такой точки зрения придерживался Кейнс. В отличие от Кейнса, Тобин полагает, что эффект увеличения долгосрочного долга правительства зависит от того, что лучше заменяется долгосрочными облигациями правительства — другие инструменты государственного долга (деньги и казначейские векселя) или акции, представляющие реальный капитал. Если верно первое, то даже в случае повышения доходности долгосрочных облигаций правительства сокращается разрыв между доходностью акций и государственных облигаций, следовательно, поощряются вложения в реальный капитал. Если верно второе, то повышение доходности долгосрочных государственных бумаг влечет за собой повышение приемлемой для инвесторов доходности капитала и ограничение инвестиций.

Тобин исходит из того, что долгосрочные облигации правительства выступают более близким субститутутом для денег и векселей, чем для акций, представляющих реальный капитал, поэтому установленная законом или обычаем нулевая доходность денег ограничивает повышение доходности как векселей, так и долгосрочных облигаций.

²³ В современной российской практике единственными краткосрочными обязательствами общественного сектора являются облигации Банка России.

²⁴ *Tobin J. An Essay on the Principles of Debt Management. P. 392.*

Следовательно, в случае расширения предложения долгосрочных инструментов государственного долга равновесие на рынке активов может достигаться путем абсолютного или относительного снижения приемлемой для инвесторов доходности капитала.

Практический опыт России и других стран показывает, что ни то ни другое предположение не является абсолютно верным и жизненным в любой ситуации: в одних условиях облигации выступают более близкими субститутами денег и векселей, в других условиях они заменяют акции, представляющие реальный капитал. Многое зависит от *степени* расширения государственного долга и повышения его доходности, а также от конкретных условий, например от темпов инфляции. В условиях высокой инфляции облигации нередко становятся близкими субститутами денег, а спрос на акции служит методом страхования (хеджирования) от потерь, вызванных ростом цен, поэтому приемлемая для инвесторов доходность акций может оказаться даже ниже доходности облигаций, как это было в российской экономике в 1990-е годы. Но в условиях устойчивости цен долгосрочные облигации ближе к акциям, их доходность изменяется синхронно и в одном направлении. Тем не менее Тобин, безусловно, прав в том, что соотношение предложения акций, представляющих капитал, и долгосрочных облигаций правительства должно быть предметом теоретического анализа в той же мере, как и соотношение предложения денег и облигаций.

В современной экономике разнообразные инструменты государственного долга стали необходимыми компонентами регулирования экономической активности. «Инструменты федерального долга, — пишет Тобин, — служат для достижения столь многих целей в современной денежной и финансовой системе, что тот, кто наблюдает за ее работой, иногда с удивлением думает, как работала бы финансово-денежная система, если бы долг был устранен с помощью следующих друг за другом бюджетных излишков (что само по себе маловероятно). Что мы должны были бы делать с предложением наличных, банковскими резервами, денежным рынком, вторичными резервами всех видов и т. д.?»²⁵

В России в 1990-е годы государственный долг был связан исключительно с финансированием дефицита, а после кризиса 1998 г. вообще перестал играть сколько-нибудь значимую роль в регулировании экономики. Как видно из таблицы 5, внутренний государственный долг был сведен к незначительной величине. Инструменты этого долга практически не используются для регулирования денежного обращения, ликвидности банков, ставок процента и доходности капитала, что существенно сужает спектр возможностей регулирования, которыми располагает Центральный банк.

Прирост *номинального* объема внутреннего долга в последние годы был весьма значительным: 20,8% в 2006 и 21,5% в 2007 г. Однако *реальный* прирост внутреннего долга с учетом инфляции представляется значительно более умеренным: 10,8% в 2006 и 8,6% в 2007 г. (см. табл. 5). При этом отношение объема внутреннего долга к ВВП

²⁵ Tobin J. An Essay on the Principles of Debt Management. P. 407–408.

Внутренний долг Российской Федерации

Годы	Внутренний долг		Цепной индекс потребительских цен (2001=100)	Динамика внутреннего долга в реальном выражении, в %	
	млрд руб.*	в % ВВП		к 2001 г.	к предыдущему году
2002	654,7	6,0	115,1	111,3	111,3
2003	663,7	5,0	128,9	100,7	90,5
2004	756,8	4,4	144,0	102,7	102,0
2005	851,2	3,9	159,7	104,1	101,4
2006	1028,1	3,8	174,0	115,4	110,8
2007	1248,9	3,8	194,7	125,3	108,6

* На 1 января следующего года.

с 2002 г. снижалось: 6% в 2002 г., 3,8% в 2007 г. Для сравнения: обязательства федерального казначейства США, обращающиеся на рынке, составляли в 2006 г. 37% ВВП, а объем рынка облигаций Народного банка Китая — около 14% ВВП, причем широко практикуется обязательное размещение этих облигаций в государственных банках²⁶.

Негативный опыт 1990-х годов, конечно, нужно учитывать, но не следует его абсолютизировать. В частности, одной из целей политики управления федеральным долгом должна быть минимизация процентных выплат. Чтобы снизить процентные расходы бюджета, отмечает Тобин, далеко не весь государственный долг должен размещаться на рыночных началах. Так, резервные требования к коммерческим банкам равнозначны размещению части государственного долга с нулевым процентом. Наряду с резервами в форме денег можно ввести обязательное хранение банками низкодоходных государственных облигаций в виде фиксированной доли от их активов или пассивов. Такая форма обязательного резервирования применяется или применялась в недавнем прошлом в ряде стран (Великобритании, Канаде). Закрепление за государственным долгом части рынка (резервы банков и, возможно, активы других финансовых посредников) позволит размещать на рынке оставшуюся часть долга на более выгодных условиях. Трудности для коммерческих банков, которые может вызвать повышение резервных требований, можно компенсировать снижением ставки рефинансирования и более широким доступом к «дисконтному окну», а также размещением в банках депозитов правительства.

В российской экономике обязательства федерального долга могут быть альтернативой спросу на иностранные активы, они должны стать одним из основных инструментов мобилизации сбережений домохозяйств и корпораций, инвестирования средств финансовых посредников и банков. Для привлечения мелких и средних сбережений можно было бы в ограниченных размерах использовать выпуск беспроцентных облигаций, индексированных по инфляции (по ИПЦ). Это усилит склонность населения к сбережению, которая снижается в условиях растущей инфляции.

²⁶ Улюкаев А., Куликов М. Проблемы денежно-кредитной политики в условиях притока капитала в Россию // Вопросы экономики. 2007. № 7. С. 16.

Инструменты государственного долга должны дополняться и взаимодействовать с инструментами денежного контроля, важнейшими из которых являются дисконтная ставка (ставка рефинансирования) и нормы резервных требований. Как отмечает Тобин, многие авторы сводят воздействие изменения дисконтной ставки на экономическую активность к психологическому эффекту, связанному с четко обозначенными намерениями денежных властей расширять или сокращать предложение денег. В отличие от этих ученых, Тобин стремится раскрыть автоматически действующий механизм влияния изменения дисконтной ставки на весь комплекс ставок и норм доходности и на экономическую активность. Снижение дисконтной ставки побуждает банки сокращать свои чистые свободные резервы, увеличивая задолженность перед центральным банком и замещая свободные резервы доходными активами, в частности краткосрочными обязательствами правительства. Увеличение спроса банков на доходные активы ведет к повышению их цены и снижению доходности. В результате вслед за снижением дисконтной ставки снижаются все процентные ставки, включая приемлемую для инвесторов доходность капитала, хотя не в точной пропорции к первоначальному снижению дисконтной ставки. Повышение учетной ставки вызывает противоположный эффект: банки увеличивают свои свободные резервы, а публика уменьшает свои депозиты на величину, кратную увеличению банковских свободных резервов. Ставки по доходным активам повышаются.

Подобная политика не всегда бывает эффективной. Банки могут так много задолжать центральному банку, что не отреагируют на дальнейшее снижение дисконтной ставки. С другой стороны, учетная ставка может быть настолько высокой, что перестанет отражать потребности рынка. В этом случае дальнейшее повышение учетной ставки не может побудить банки сокращать задолженность перед центральным банком. Для российской экономики характерна именно последняя ситуация: ставка рефинансирования значительно выше доходности краткосрочных высоколиквидных активов (облигаций Банка России), но центральный банк периодически прибегает к ее дальнейшему повышению, что вряд ли может вызвать сколько-нибудь значимый эффект.

Чрезвычайно сильным инструментом денежной политики является изменение нормы резервных требований. Операции центрального банка на открытом рынке ценных бумаг изменяют структуру банковских резервов и доходных активов, но не изменяют их совокупный объем. Напротив, изменение норм резервных требований изменяет объем ресурсов, которыми в целом располагает банковская система. Поэтому снижение норм резервных требований побуждает банки расширять кредитование в большей мере, чем операции на открытом рынке (покупка центральным банком ценных бумаг у коммерческих банков).

Согласно Тобину, какая бы степень ограничения денежного предложения ни была желательна для властей, существуют различные сочетания инструментов контроля, с помощью которых ее можно достигнуть. При этом инструменты монетарного контроля (дисконтная ставка и резервные требования) выступают близкими субститутами операций управления долгом. Например, расширить свободные бан-

ковские резервы можно разными путями — либо снижая резервные требования, либо снижая дисконтную ставку и расширяя кредитование коммерческих банков, либо путем покупки центральным банком у коммерческих банков облигаций государственного долга. Центральный банк может выбирать такое сочетание инструментов денежной политики, которое обеспечивает наибольший эффект при наименьших издержках. Можно использовать инструменты с противоположным эффектом, чтобы сохранить позитивные результаты использования других инструментов и нейтрализовать негативные. Например, снижение резервных требований вызывает увеличение резервов ликвидности банков и повышение их кредитной активности, но возможное образование избыточной ликвидности нейтрализуется путем продажи центральным банком казначейских векселей.

К числу инструментов, которыми в развитых странах располагают денежные власти, можно отнести: общий объем предложения денег центрального банка (денег высокой эффективности); условия пополнения банковской ликвидности через «дисконтное окно» (ставка рефинансирования); нормы обязательных резервов; покупка и продажа центральным банком государственных облигаций на открытом рынке. Требуемые эффекты — стимулирование экономической активности, регулирование кредита и фондового рынка, минимизация процентных расходов по государственному долгу — достигаются в результате комплексного, взаимосвязанного использования всех этих инструментов.

Возможности российских денежных властей по использованию инструментов монетарного регулирования и контроля в настоящее время жестко ограничены. Операции на открытом рынке не играют сколько-нибудь заметной роли, прежде всего, из-за незначительного размера государственного долга и отсутствия новых выпусков краткосрочных казначейских обязательств. Общий объем денежного предложения зависит от притока иностранной валюты и в качестве инструмента регулирования рынка и экономической активности практически не используется. Ставка рефинансирования давно «оторвалась от рынка», потому что она выше доходности по краткосрочным, высоколиквидным, безрисковым активам. Спрос на заимствования у Центрального банка на деле не зависел от изменения ставки рефинансирования: в 2008 г. в условиях кризиса ликвидности он увеличивался, несмотря на повышение ставки. В распоряжении денежных властей остается практически только регулирование норм резервных требований. Этот инструмент денежные власти используют бессистемно и спорадически: в течение весны и лета 2008 г. нормы резервных требований несколько раз повышались, несмотря на явные признаки кризиса ликвидности, а осенью 2008 г. были снижены почти до нулевой отметки (0,5% от банковских депозитов).

Как пишет Тобин, правительство может воздействовать на ставку по кредитам и тем самым на приемлемую для инвесторов доходность капитала, выступая не только в качестве заемщика, но и в качестве кредитора, непосредственно или при помощи агентств и институтов, близких к властям. Эти институты могут привлекать финансовые ресурсы под правительственные гарантии или размещать облига-

ции правительства. Даже если кредиты, предоставленные близкими к правительству институтами, не связаны с какими-либо бюджетными ассигнованиями, они снижают ставку процента по кредитам, поскольку конкуренция снизит ставки по кредитам, предоставляемым заемщикам частными кредиторами.

Посредническая деятельность правительства на финансовых рынках является органической частью денежной и финансовой политики в целом. Когда правительство вынуждено прибегать к денежной рестрикции в целях ограничения спроса, оно может компенсировать нехватку предложения кредита за счет возрастающей активности близких к правительству агентств и институтов. При этом правительственный кредит и посредничество позволяют целенаправленно передать фонды тем категориям заемщиков или на формирование тех категорий капитала, которые власти считают приоритетными.

Основным источником внешнего финансирования крупных корпораций в российской экономике в последние годы *номинально* были займы за рубежом и инвестиции иностранного капитала. Однако *реально*, посредством покупки иностранной валюты у получателей внешних кредитов и наращивания валютных резервов, все последние годы основным источником внешнего финансирования этих корпораций был *излишек бюджета и эмиссионный ресурс Центрального банка*. Теперь, когда приток иностранного капитала сменился оттоком, а валютные резервы стремительно сокращаются, средства бюджета и Центрального банка практически неизбежно станут не только реальным, но и номинальным источником финансирования базовых отраслей. Каналом, по которому финансовые ресурсы могут поступать в экономику, в таком случае должны стать институты развития и рефинансирование крупнейших банков. Если альтернативой для иностранных активов частного сектора являются инвестиции в обязательства правительства, то альтернативой для иностранных активов правительства является кредитование экономики.

Активная роль на кредитном и фондовом рынке правительственных финансовых посредников, удовлетворяющих часть спроса частного сектора на кредиты и инвестиции под относительно низкие проценты, позволит снизить ставки процента и, следовательно, приемлемую для инвесторов норму доходности в экономике в целом. В среднесрочной перспективе это создаст предпосылки для эффективного функционирования финансовых рынков. Таков сегодня урок, который мы можем извлечь из макроэкономических работ Джеймса Тобина.

О ЧЕМ ВАМ НЕ РАССКАЖЕТ ПРОДАВЕЦ: ИГРЫ УБЕЖДЕНИЯ И РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ*

Предположим, некая фирма собирается выпустить акции, а вы рассматриваете их как возможный вариант инвестирования. Представители фирмы провели рекламную кампанию в вашем городе и ознакомили вас с финансовыми отчетами, прогнозами прибыльности (которые были одобрены ведущими инвестиционными банками) и с технологическими аспектами деятельности своей корпорации. Достаточно ли этого, чтобы принять положительное решение? Если представители фирмы не упомянули о конкурирующей компании с другой технологией, то дает ли это повод для беспокойства?

Экономист в подобной ситуации наверняка задался бы вопросом: если фирма хочет привлечь инвесторов, которые по натуре своей недоверчивы, то будет ли она раскрывать правдивую информацию в надлежащей форме и в нужном объеме? Можно ли законодательно обязать фирму предоставлять определенные сведения, чтобы помочь вам принять правильное инвестиционное решение? Какие именно законодательные предписания были бы наиболее эффективны?

Покупатели полагаются на информацию, предоставляемую продавцами, не только в финансовой сфере. Представьте себе, например, что вы хотите заменить в своем доме печь. Продавец описывает вам преимущества одной из моделей: она потребляет меньше топлива, капитальные затраты ниже. Стоит ли вам беспокоиться о том, что продавец чего-то недоговаривает? Возможно, количество потребляемого печью топлива вовсе не так важно для вас, если ваш дом хорошо утеплен? О каких еще факторах, способных повлиять на ваше решение, мог умолчать продавец? Как конкуренция соотносится с законодательными предписаниями, если и то и другое служит механизмом, принуждающим продавцов раскрывать ценную информацию для покупателей?

В современных учебниках по экономике подчеркивается, что проблема неблагоприятного отбора может существенно менять способ функционирования рынка. Например, если продавцы не могут убедить потенциальных покупателей в высоком качестве своих товаров, на рынке будет преобладать низкокачественная продукция, поскольку продажа высококачественных товаров не приносит продавцам дополнительной выгоды.

Вопросу о том, каким образом продавцы предоставляют информацию, чтобы смягчить или устранить проблему неблагоприятного

* *Milgrom P. What the Seller Won't Tell You: Persuasion and Disclosure in Markets // Journal of Economic Perspectives. 2008. Vol. 22, No 2. P. 115–131.* Печатается с разрешения автора и Американской экономической ассоциации. Настоящей статьей мы открываем серию публикаций переводных материалов, в которых ведущие зарубежные экономисты знакомят читателей с различными направлениями современных теоретических исследований.

отбора, до сих пор уделялось недостаточное внимание. Отметим, что все основания для раскрытия информации имеют как раз продавцы высококачественных товаров. В современной экономике продавцы регулярно поставляют полезные сведения о своих товарах, иногда включая в них результаты испытаний, проведенных государственными учреждениями или независимыми лабораториями. Стремление упрочить свою репутацию заставляет производителей предоставлять достоверную информацию. Кроме того, частный сектор — аудиторские фирмы, инвестиционные банки, экспериментальные лаборатории, профильные печатные издания и другие организации, чьи доходы зависят от их репутации, — может сообщать дополнительную информацию или оценивать достоверность информации, предоставляемой продавцами. Государственный сектор также играет немаловажную роль: законы, предусматривающие ответственность за распространение ложной информации, призваны обеспечить получение достоверных сведений.

Насколько эффективны эти институты? Помогают ли они решить проблему неблагоприятного отбора? Хорошо ли работает система частного раскрытия информации? При каких условиях покупателям будут предоставлены все актуальные сведения? Если тестирование товара и обнаружение полученной информации — дорогостоящие процедуры, означает ли это, что они не будут осуществлены в полном объеме? Если некая часть информации скрыта, то какого рода? Как рациональные покупатели реагируют на сокрытие информации? Каким образом это влияет на цены и благосостояние? Как законы и предписания могут помочь в регулировании рынков? Все эти вопросы затронуты в теории *игр убеждения* (*persuasion games*) — игр, в которых как минимум один продавец предоставляет покупателям проверяемую (верифицируемую) информацию, чтобы повлиять на их покупки¹. Информация является верифицируемой, когда покупатели имеют возможность непосредственно проверить ее достоверность или когда продавцы несут ответственность за ложные сведения. Мы также предполагаем, что покупатели рациональны, то есть способны использовать ограниченные информационные ресурсы, по возможности, наилучшим образом.

Наш последующий анализ основан на двух тезисах. Во-первых, «искушенные» покупатели (термин будет разъяснен ниже) всегда недоверчивы: они считают, что любая недостающая информация наверняка свидетельствует не в пользу продавца, и покупают меньше². Насколько

¹ Термин «игры убеждения» предложен мной совместно с соавтором (*Milgrom P., Roberts J. Relying on the Information of Interested Parties // Rand Journal of Economics. 1986. Vol. 17, No 1. P. 18–32*). Игры убеждения основаны на проверяемой информации, что отделяет их от другого важного класса игр — «игр пустословия» («Cheap talk games»: *Crawford V., Sobel J. Strategic Information Transmission // Econometrica. 1982. Vol. 50, No 6. P. 1435–1451; Farrell J., Rabin M. Cheap Talk // Journal of Economic Perspectives. 1996. Vol. 10, No 3. P. 103–118*), где предоставляемая информация принципиально непроверяема.

² С. Гроссман и я рассматривали эту идею в общем плане (*Grossman S. The Informational Role of Warranties and Private Disclosure about Product Quality // Journal of Law and Economics. 1981. Vol. 24, No 3. P. 461–483; Milgrom P. Good News and Bad News: Representation Theorems and Applications // Bell Journal of Economics. 1981. Vol. 12, No 2. P. 380–391*). Еще раньше Гроссман и Харт (*Grossman S., Hart O. Disclosure Laws and Takeover Bids // Journal of Finance. 1980. Vol. 35, No 2. P. 323–334*) рассмотрели ее на примере рынка ценных бумаг. Мой соавтор и я обобщили эти результаты (*Milgrom P., Roberts J. Op. cit.*).

меньше — зависит от того, что думают покупатели о возможностях продавцов по сбору и обнародованию недостающей информации.

Во-вторых, если потребители недоверчивы, а продавцы в принципе способны информировать их о своей продукции, то производителям *всех* товаров, кроме самых низкокачественных, выгодно собирать информацию и сообщать ее покупателям. Эмпирические данные о склонности продавцов раскрывать информацию (в разных отраслях) весьма ограничены, но известно, например, что фирмы — активные эмитенты ценных бумаг чаще других выпускают финансовые прогнозы³, а значит, тот, кто чаще продает, заинтересован поставлять максимум сведений о своей продукции.

В большинстве случаев проблема состоит не в том, что продавцы не хотят раскрывать информацию, а в том, что они раскрывают ее *избирательно*. Многие вопиющие факты подобного поведения можно обнаружить в фармацевтической индустрии. Так, отдельные исследования показали, что лекарство против артрита «Vioxx» удваивало риск сердечно-сосудистых заболеваний. Хотя ученые *подозревали* такую опасность задолго до того, как лекарство было запрещено, никаких системных исследований на этот счет не существовало. О риске стало известно лишь после одобрения лекарства Управлением по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов. Этот случай заставил изменить требования к проведению испытаний и обнародованию информации для одобренных лекарств⁴.

Решить проблему избирательного раскрытия информации можно с помощью государства, которое способно обязать продавцов сообщать о всех результатах испытаний продукции — как положительных, так и отрицательных. Однако установить, что именно известно продавцу, удастся не всегда: продавец, не располагая конкретными сведениями, тем не менее может быть в курсе возможных проблем. В таком случае он должен решить, проводить ли те или иные испытания продукции. Если продавец знает об исходе любого проверяемого испытания заранее, то, согласно простейшей теории, имеет место равновесие, при котором он сообщает хорошие новости и скрывает плохие, принимая решение не проводить испытания⁵. Но когда подробных сведений о товаре нет, а покупатели достаточно искушенные, чтобы понять это, они считают, что либо продавец намеренно скрыл плохие новости, либо он не обладает информацией, либо тестирование продукции и обнародование информации слишком дороги и потому не проводятся. В любом случае потребители реагируют на недостаток сведений о товаре, покупая меньше. Однако такого обвального снижения продаж, какое произошло бы, узнай они о недостатках товара самостоятельно,

³ Frankel R., McNichols M., Wilson G. P. Discretionary Disclosure and External Financing // Accounting Review. 1995. Vol. 70, No 1. P. 135–150.

⁴ Harris G. FDA Widens Safety Reviews on New Drugs // New York Times. 2007. January 31. <http://www.nytimes.com/2007/01/31/washington/31fda.html>. Были и другие примеры: руководители компании «Eli Lilly» запрещали своим агентам по сбыту упоминать об опасностях, связанных с лекарством против шизофрении «Zyrgexa», хотя уже были данные, согласно которым здоровьем пациентов мог быть нанесен серьезный урон (Berenson A. Eli Lilly Said to Play Down Risk of Top Pill // New York Times. 2006. December 17. <http://www.nytimes.com/2006/12/17/business/17drug.html>).

⁵ Milgrom P. Good News and Bad News: Representation Theorems and Applications // Bell Journal of Economics. 1981. Vol. 12, No 2. P. 380–391; см. также: Dye R. Disclosure of Nonproprietary Information // Journal of Accounting Research. 1985. Vol. 23, No 1. P. 123–145; Verrecchia R. Discretionary Disclosure // Journal of Accounting and Economics. 1983. Vol. 5. P. 179–194.

не произойдет. Продавцу же в этой ситуации выгодно воздержаться от проведения испытаний, результаты которых можно проверить.

Эти идеи широко применяются. Вернемся к примеру с фирмой, готовящейся выпустить акции. Предположим, руководство фирмы нарушило договорные отношения с работниками, которые в принципе (но не обязательно) могут подать на нее в суд. Компании невыгодно предавать дело огласке, ведь это отпугнет инвесторов и снизит цены на ее акции. Таким образом, если закон требует от фирмы сообщать только о фактах, которые ей *известны на данный момент*, то проблему неблагоприятного отбора силами рынка не решить.

Здесь могут помочь другие правила, например призвать фирму к ответственности за сокрытие любой информации, о которой руководство *должно было знать*. Применительно к фирме-эмитенту «должно было знать» означает, что компания *имела* возможность провести соответствующее исследование по приемлемой цене. Другими словами, фирма могла бы проанализировать риски, но для своих частных нужд, не вынося сор из избы. На практике этот стандарт можно закрепить в форме обязательства руководства расследовать особые категории риска — те, при которых отношение возможных издержек к стоимости их оценки особенно велико.

В частном секторе подобные проблемы решаются и без законодательных предписаний. Например, анализировать риски фирмы-эмитента может инвестиционный банк. Однако суд, расследующий, что продавец «должен был знать», имеет преимущество перед инвестиционным банком, поскольку при судебном расследовании рассматриваются лишь те неблагоприятные события, которые уже произошли; банкир, напротив, должен оценить ситуацию заранее, пытаясь понять, как провести относительно недорогое тестирование, чтобы предупредить потенциальный риск. Апостериорный анализ судьи в данном случае гораздо дешевле и эффективнее.

Интересная, хотя и редко отмечаемая, особенность конкуренции состоит в том, что она выгодна тем неосведомленным покупателям, которые даже не знают, на какие качества товара нужно обращать внимание и какие вопросы задавать. Если бы не конкуренция, такой покупатель был бы оставлен на милость беспринципного продавца; но если существуют конкурирующие поставщики информации, ситуация меняется⁶.

Вернемся к нашему примеру. Допустим, покупатель печи знает лишь о том, что старая печь потребляет слишком много топлива, но плохо обогревает дом. Ему неизвестно, что печь может по-разному соотноситься с такими комплементарными по отношению к ней товарами, как вентиляционные каналы с горячим воздухом, труба или система кондиционирования. Даже невежественный покупатель может получить все необходимые сведения, спровоцировав информационную конкуренцию между продавцами. Но объясняя преимущества своей модели по сравнению с аналогичными моделями конкурентов, каждый продавец, ориентированный на получение прибыли, *скроет* от покупателя информацию о принципиально иных решениях, вовсе не предусматривающих покупку печи (например, утепление крыши). В теории, чтобы информационная конкуренция «сработала», покупателю должно быть известно множество всех возможных поставщиков и каждый из возможных вариантов должен иметь своего «представителя».

⁶ Milgrom P., Roberts J. Op. cit.

Скептицизм и разоблачение

Ситуации, в которых продавец обнаруживает информацию в надежде воздействовать на покупателя, можно описать, используя игры убеждения. В простейшей игре убеждения участвуют два игрока: информированный продавец и неинформированный покупатель, нейтральный к риску.

Продавец располагает информацией о качестве своей продукции; мы обозначим качество продукции действительной переменной θ , которая может принимать конечное число возможных значений: $1 \dots N$. Чем больше θ , тем выше качество. Единственный ход продавца в этой игре — предоставление информации о θ покупателю, после чего покупатель принимает решение.

Мы предполагаем наличие некоей юридической/институциональной структуры, которая не позволяет продавцу обнародовать заведомо ложную информацию — он должен будет либо отвечать за это перед законом, либо смириться с утратой доверия потребителей. Таким образом, его информация в этой исходной модели правдивая (а потому влияет на решение покупателя), но не обязательно полная и детальная. Любой сигнал с его стороны можно свести к следующей формуле: «Качество моей продукции — как минимум x ».

Решение покупателя, которое зависит от сведений, полученных у продавца, мы обозначим скаляром q . В данной статье под q будет подразумеваться либо количество продукции, приобретенной покупателем, либо самая высокая цена, по которой он готов приобрести единицу товара. Сделаем два допущения. Во-первых, продавец хочет, чтобы покупатель выбрал наибольшее значение q (например, приобрел максимальное количество товара). Во-вторых, для покупателя предельная ценность увеличения q возрастает с повышением качества продукции (θ). Таким образом, если уровень качества высок, то и оптимальное значение q будет выше: покупатель захочет приобрести больше товара или заплатить более высокую цену.

Второе допущение, хотя и кажется интуитивно ясным, вовсе не универсально. Например, электрические лампочки высокого качества обычно служат дольше, поэтому покупателю достаточно меньшего их количества. Но продавец таких лампочек не станет говорить покупателю, что тот может сэкономить на запасных лампочках. Однако несмотря на подобные исключения, в большинстве случаев продавцу все же выгодно убедить покупателя, что его товар высококачественный.

Описав предпочтения покупателей, рассмотрим, какие способы раскрытия информации доступны продавцам. Если (в простейшей модели) реальное качество товара составляет θ , продавец заявит, что качество его продукции по крайней мере равно θ^7 .

⁷ Это допущение выполняется, например, если продавец всегда способен точно доказать реальное качество своей продукции или продемонстрировать нижнюю границу качества. Я. Глезер и А. Рубинштейн описывают равновесие в игре убеждения, в которой решение покупателя бинарно, а предпосылка о предельной оценке ослаблена (Glazer J., Rubinstein A. A Study in the Pragmatics of Persuasion: A Game Theoretical Approach // Theoretical Economics. 2006. Vol. 1, No 4. P. 395—410). Но на данный момент нет никаких исследований, основанных на этой модели, в которых цены объяснялись бы эндогенно или оценивались бы политика раскрытия информации, поэтому мы не будем рассматривать эту модель в данном обзоре.

Допустим, продавец не станет доказывать, что качество его продукции выше некоторого порогового значения. Если покупателю известно, что продавец в принципе способен это продемонстрировать, но почему-то не предоставляет никакой информации, то он поступит осторожно и совершит покупку, исходя из минимального доказанного уровня качества. Ниже будет показано, что это *единственный* возможный результат в совершенном байесовском равновесии.

Равновесие в игре убеждения представлено двумя типами объектов: *стратегиями*, описывающими действия каждого игрока при всех возможных обстоятельствах, и *функцией верований*, описывающей убеждения покупателя после любого факта обнаружения информации продавцом. Обозначим за S^* равновесную стратегию продавца; тогда $S^*(\theta)$ — это информация, которую продавец раскроет, если реальное качество продукта составляет θ . Пусть π_s^* — распределение вероятностей на множестве возможных уровней качества, показывающих возможные реакции покупателя после ознакомления с обнаруженной информацией S . Наконец, обозначим как q_s^* равновесное решение покупателя после ознакомления с обнаруженной информацией S . Отметим, что $q_s^* = q^*(\pi_s^*)$: решение покупателя зависит от S лишь постольку, поскольку информация, предоставляемая продавцом, влияет на убеждения покупателя относительно качества продукта — π_s^* . Равновесные параметры (обнаруженная продавцом информация S^* ; решение покупателя q^* ; убеждения покупателя относительно качества товара π^*) должны удовлетворять следующим условиям:

— продавец всегда раскроет информацию S , которая увеличивает его чистую прибыль, при условии, что эта информация правдива (в простейших играх убеждения соответствующая чистая прибыль составляет $q^*(S)$);

— ознакомившись с информацией S , покупатель принимает решение q с целью максимизировать ожидаемую выгоду, учитывая свои убеждения π_s^* ;

— убеждения покупателя π_s^* после каждого случая обнаружения информации (S) должны соответствовать S , поскольку продавец вынужден предоставлять правдивую информацию. Кроме того, π_s^* должны определяться в соответствии с правилом Байеса во всех случаях, когда оно применимо.

В игре убеждения с таким равновесием можно доказать следующее.

Утверждение 1. Покупатели максимально недоверчивы и принимают эффективные решения. В любом равновесии:

— покупатель полагает, что реальное качество товара равняется минимальному качеству $m(S)$, соответствующему информации, полученной от продавца;

— решение покупателя q после ознакомления с любыми сведениями о качестве товара S определяется как $q_s^* = q_{m(S)}$. Принимая во внимание S , покупатель приобретает то количество, которое соответствует наименьшему доказанному уровню качества (или устанавливает соответствующую резервную цену);

— если реальное качество товара составляет i , то продавец может обнаружить равновесную информацию о том, что это качество рав-

но i или что продукт принадлежит к такому классу, в котором минимальный возможный уровень качества составляет i . Однако в любом из этих вариантов покупатели сделают одинаковые выводы и примут одно и то же решение.

Заметим, что результат этой простой игры убеждения эффективен и вмешательства государства не требуется: покупатель принимает решение, как если бы он обладал всей информацией. Информация раскрывается без искажений, поэтому необходимость в регулировании этого процесса отпадает.

Рассуждение, используемое для демонстрации равновесия согласно Утверждению 1, обычно называется *рассуждением о разоблачении* (unraveling argument). Сначала продавцы товаров наивысшего качества публикуют информацию, выгодно отличающую их товар от всех остальных; затем оставшиеся продавцы вступают в ту же игру. Продавцы менее качественных товаров отделяют свою продукцию от продукции еще более низкого качества и т. д. Конечно, следует предположить, что продавец *может* отличить свой товар от продукции более низкого качества, причем ему это должно быть *выгодно*. Эти условия согласуются с допущениями, принятыми выше.

Воздействие неопределенности на недоверчивость покупателей

Если продавец не всегда способен предоставить проверяемую информацию, чтобы отделить свой товар от менее качественной продукции, ситуация меняется. Хотя покупатель по-прежнему недоверчив из-за недостатка сведений, но это умеренный скептицизм, поскольку он не уверен, какую информацию продавец *мог бы* раскрыть. Для покупателя информация об очень низком качестве товара гораздо хуже, чем полное отсутствие сведений, поэтому он приобретает меньше товара (или устанавливает более низкую резервную цену). Следовательно, в равновесии продавец всегда утаивает плохие новости, сообщая только сравнительно благоприятную информацию.

Для иллюстрации этих идей мы используем модели Шина⁸, считая, что качество товара имеет множество измерений и представлено N характеристиками. Каждой характеристике j товара соответствует некое количество баллов x_j ; качество товара — это сумма таких баллов: $\theta = x_1 + \dots + x_N$. Оценка покупателем приобретаемого количества q пропорциональна этой совокупной мере качества и обозначается как $\theta v(q)$.

У продавца может и не быть верифицируемых данных о результатах испытаний для каждого количества баллов x_j , но он всегда знает, какие

⁸ В этих моделях любопытным образом рассматривается вопрос о том, как избирательное обнаружение информации отражается на динамике стоимости ценных бумаг. Благоприятную информацию раскрывают сразу, в то время как неблагоприятная информация «утекает», что (при дополнительных допущениях) может привести к асимметричным доходностям ценных бумаг и другим интересным динамическим эффектам (Shin H. S. News Management and the Value of Firms // Rand Journal of Economics. 1994. Vol. 25, No 1. P. 58–71; Shin H. S. Disclosures and Asset Returns // Econometrica. 2003. Vol. 71, No 1. P. 105–133).

баллы чему соответствуют и какие характеристики можно проверить. У покупателя прямого доступа к этой информации нет⁹. Результаты испытаний и их доступность статистически независимы, поэтому по данным об одном испытании нельзя судить о других характеристиках.

Равновесие в данной ситуации описано в следующем утверждении.

Утверждение 2. Неопределенность по поводу информации, доступной продавцу, блокирует недоверие покупателя и негативно отражается на благосостоянии.

В этой игре убеждения существует единственное равновесие, представленное тремя параметрами: информацией, сообщаемой продавцом (S^*)¹⁰, решением покупателя (q^*) и убеждениями покупателя относительно качества товара (π^*). В данном равновесии:

— продавец обнаруживает результат испытания j только в том случае, если его можно перепроверить, а результат достаточно благоприятен;

— при любом значении S покупатель сформирует распределение вероятностей π относительно качества товара, где каждая характеристика статистически независима. Если продавец обнаруживает результат j -го исследования, то покупатель считает вероятность заявленного результата равной 1. Однако если продавец не сообщает ничего, то покупатель полагает, что продавец либо не знает этих результатов, либо скрывает их как невыгодные. В этом случае покупатель применит теорему Байеса в том виде, который соответствует стратегии продавца, и составит мнение об информации продавца на основе этих вычислений¹¹;

— покупатель, выбирая q , максимизирует прибыль продавца при данных убеждениях: $q^*(S) = q(\pi_S)$.

В отличие от предыдущей модели, здесь продавцы в равновесии иногда скрывают информацию, поэтому можно ввести правила, предусматривающие ответственность продавца, или прямое регулирование. Предположим, что суд (или иная регулирующая инстанция) обнаружит, что продавец скрыл невыгодную информацию, и обяжет его возместить убытки, понесенные покупателем. В этом случае продавец

⁹ В частности, покупатель не знает, может ли продавец предоставить проверяемые результаты исследований хотя бы для одной характеристики товара.

¹⁰ Информация S^* теперь представляет собой *список* результатов испытаний для отдельных характеристик, без каких бы то ни было сведений о других характеристиках.

¹¹ Чтобы проиллюстрировать эти вычисления, представим, что для каждого j значение x_j равномерно распределено на отрезке $[0, 1]$, и вероятность проверяемости результатов испытания j составляет γ . Пусть $\bar{x} = (\sqrt{1-\gamma} - (1-\gamma))/\gamma$. Если продавец сообщает, что результат исследований качества j равен α , то покупатель применит теорему Байеса и выведет следующее:

$$\pi_S^*(\{x_j \leq \alpha\}) = \begin{cases} \alpha / (\bar{x} + (1-\bar{x})(1-\gamma)) & \text{для } \alpha \leq \bar{x} \\ (\bar{x} + (\alpha - \bar{x})(1-\gamma)) / (\bar{x} + (1-\bar{x})(1-\gamma)) & \text{для } \alpha > \bar{x}. \end{cases}$$

Числитель выражает совмещенную вероятность того, что истинный результат испытания меньше α и эта информация не обнаружится. Знаменатель представляет собой вероятность события, когда информация не обнаружится — или потому, что результат испытаний меньше \bar{x} , или потому, что результат выше \bar{x} , но непроверяем. Для всех значений α ниже \bar{x} совмещенная вероятность в числителе означает то же самое, что и вероятность события, когда значение результата испытаний ниже α , потому что такие результаты никогда не публикуются, независимо от их верифицируемости. Для более высоких значений α совмещенная вероятность — это вероятность события, когда результаты испытаний слишком неблагоприятные, чтобы привести к обнаружению информации, *плюс* вероятность события, когда результат испытаний располагается между \bar{x} и α и раскрытие проверяемой информации невозможно.

понимает, что замалчивание информации чревато дополнительными расходами, и в равновесии ориентируется на бóльшую информационную открытость. В результате покупатели принимают более эффективные решения, а общее благосостояние повышается.

Эта модель может помочь прояснить некоторые важные вопросы, однако для реального анализа благосостояния она слишком ограничена: решение продавца о том, нужно ли получать верифицируемую информацию о качестве товара, не рассматривается¹². Чтобы изучить факторы, побуждающие продавца проводить проверяемые исследования, и влияние этих факторов на общее благосостояние, нам нужно сделать несколько дополнительных допущений.

Денежные внешние эффекты обнародования информации

Рассмотрим теперь расширенный вариант игры убеждения, в котором продавец не только обнародует информацию S , но и устанавливает цену p на свою продукцию. Покупатель решает, приобретать ли определенное количество единиц продукции (например, покупать ли печь). Обозначим резервную цену полностью информированного потребителя $v^*(\theta)$ — это максимальная цена, которую он готов заплатить за единицу товара определенного уровня качества. В равновесии, зная, каким образом раскрытая информация S повлияет на резервную цену, продавец устанавливает цену на свою продукцию, равную максимуму, который готов заплатить покупатель.

Предположим, что продавец готов пойти на расходы и провести верифицируемое исследование j -й характеристики. При этом тестирование качества товара и раскрытие информации порой оказываются чрезмерно масштабными. Дорогостоящие исследования зачастую выступают для продавца даже более мощным стимулом проверить качество своих товаров, чем любые обязательства¹³.

Чтобы понять смысл этого стимула, рассмотрим решение продавца: проводить n или $n + 1$ испытаний. Допустим, покупатель думает, что продавец проведет n испытаний, и продавцу об этом известно¹⁴. Если продавец проведет $n + 1$ испытание и получит благоприятный результат, то он может раскрыть эту информацию и установить более высокую цену. Покупатель, получив проверяемое доказательство высокого качества товара, будет готов заплатить эту цену. При неблагоприятном результате продавец скроет результаты испытаний. Поскольку покупатель ждал, что будет только n испытаний (и у него нет оснований в этом сомневаться), продавец назначит цену, которую установил бы без дополнительных тестов. Таким образом, проведение неожиданного дополнительного испытания и избирательное обнародование

¹² Между тем из приведенных выше примеров ясно, насколько важно это решение.

¹³ *Jovanovic B. Truthful Disclosure of Information // Bell Journal of Economics. 1982. Vol. 13, No 1. P. 36–44.*

¹⁴ Дело не в том, что мы имеем дело с равновесным убеждением покупателя, а в том, что ему неизвестно реальное количество проведенных испытаний.

его результатов позволяют продавцу *повысить среднюю цену*. Этот денежный внешний эффект мотивирует продавца проводить излишние испытания. В равновесии искушенный покупатель осознает наличие этих стимулов у продавца и в среднем делает правильные оценки. Тем не менее, поскольку продавец выигрывает на дополнительных испытаниях за счет покупателя, на рынке всегда проводится гораздо больше исследований, чем того требует эффективность.

Законодательный запрет проводить дорогостоящие исследования мог бы в отдельных случаях повысить эффективность. Рассмотрим крайний случай. Пусть у товара есть всего одна значимая характеристика и продавец не несет никаких дополнительных затрат, поставляя данный товар, который поэтому в равновесии обязательно будет продан. Если продавец не проводит никаких исследований, то потребитель, составив соответствующее мнение о качестве, совершает покупку. Такой исход эффективен, поскольку отсутствуют затраты на проведение исследований. Если же продавец все-таки проведет дополнительное тестирование и упрочит репутацию продукта, то покупатель заплатит более высокую цену. Таким образом, дорогостоящие испытания влияют только на цену, но не на производство или условия продажи товара.

Хотя тестирования дорого обходятся продавцу и не повышают его среднюю выручку, в равновесии он обычно не может от них отказаться. Если же они достаточно дешевы, а покупатели выше оценят товар, качество которого будет доказано, продавец может повысить чистую прибыль описанным выше способом.

Хотя данный пример — крайность, его качественные выводы можно успешно использовать. Для этого введем два дополнительных условия. Во-первых, предположим, что производство высокзатратное и неинформированный покупатель *не* захочет купить товар даже по себестоимости. В этом случае сведения о качестве потенциально полезны, поскольку они могут изменить мнение покупателя, когда уровень качества действительно высокий. Во-вторых, допустим, что издержки на проведение тестов не очень высоки (некоторый объем испытаний эффективен с точки зрения общества), но все же значительны (проведение всех возможных испытаний и обнародование всех результатов не оптимально). В такой ситуации всеведущий субъект социального планирования не станет запрещать *все* дорогостоящие исследования. Вместо этого имеет смысл сообщать информацию о продукции, только если, во-первых, сделка повышает общественное благосостояние и, во-вторых, чистая добавленная стоимость (резервная оценка покупателя $v(\theta)$ минус стоимость предложения) превышает издержки проведения испытаний. Другими словами, даже когда товар очень хороший, планирующая организация предпишет продавцу проводить лишь наименее затратные проверяемые испытания, достаточные для того, чтобы покупка состоялась.

Сравнивая интересы продавца с интересами субъекта социального планирования, можно сделать два важных наблюдения. Во-первых, поскольку продавец, устанавливающий цену, в состоянии получить весь излишек в любой сделке (покупатель просто остается при своих), он проведет испытания во всех случаях, когда планирующая организация сочтет это разумным. Но может случиться, что продавец решит проводить больше испытаний. Если качество продукта низкое и торговля не

приносит прибыли, приходится все равно убеждать покупателя, например, с помощью избирательного раскрытия благоприятной информации.

Во-вторых, при любом уровне качества продавец предпочтет потратить на испытания как минимум столько, сколько рекомендовала бы государственная плановая организация, а иногда и больше¹⁵.

Оба эти наблюдения свидетельствуют о том, что проверяемые испытания в сочетании с избирательным обнародованием информации создают в равновесии масштабный негативный денежный внешний эффект, в среднем повышая цену.

В равновесии покупатели формируют свои убеждения правильно и учитывают, что продавцы используют подобные приемы, поэтому манипуляции продавцов не приводят к устойчиво высоким ценам. Вместо этого равновесие представляет собой некое подобие «мышинной возни»¹⁶, когда попытки продавца извлечь ренту приводят к ненужному повышению затрат и к потерям в стоимости, которые должен брать на себя сам продавец.

Суммируем наши наблюдения для этой модели в следующем утверждении.

Утверждение 3. Действуя по своему усмотрению, продавцы слишком много тратят на испытания качества продукции.

В равновесии:

— цены устанавливаются так, что ожидаемый выигрыш покупателя, который зависит от имеющейся у него информации, всегда равен нулю, то есть цена, которую он платит, — это резервная оценка, основанная на сигнале о качестве S , полученном от продавца;

— продавец тратит на испытания и их проверку столько же или больше по сравнению с субъектом социального планирования, ориентированным на максимизацию совокупного общественного излишка;

— продавцы тратят на испытания слишком много во всех случаях, когда качество продукции достаточно высокое, а стоимость дополнительных испытаний достаточно низкая.

Чтобы проиллюстрировать такое равновесие, рассмотрим особый случай. Пусть резервная оценка для покупателя $v(\theta)$ представляет собой сумму оценок характеристик товара, каждая из которых равномерно распределена на отрезке $[0, 1]$. Представим, что испытание характеристики стоит c , причем $0 < c < 1/2$. Если обнародована проверяемая информация о характеристике, то покупатель рассматривает эти сведения как подлинную меру качества. Если информацию о какой-либо характеристике не сообщают, то покупатель делает вывод (на основе равномерного распределения), что ожидаемая ценность этой характеристики составляет c . В равновесии продавец проверяет качество некоторой характеристики, если оно превышает $2c$. Таким образом, покупатель прав, полагая, что среднее качество непроверенной характеристики составляет c , а продавец справедливо считает, что проверка имеет смысл только тогда, когда действительная ценность характеристики превышает $2c$. Это

¹⁵ Это очевидно в случае, когда субъект планирования предпочитает не проводить испытания. В иных случаях он осуществит наименее дорогостоящие из тех, что приведут к покупке товара. Но у продавца другие интересы: он хочет продать товар по максимальной цене, а это требует много, большего объема информации, нежели обнародовано субъектом планирования, поскольку, если неожиданно сообщить хорошие новости, цена товара только повысится.

¹⁶ *Akerlof G. The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales // Quarterly Journal of Economics. 1976. Vol. 90, No 4. P. 599—617.*

подтверждает наши интуитивные предположения о том, что в равновесии продавец обнаружит информацию о j -й характеристике всегда, когда качество, о котором идет речь, достаточно высокое или когда испытания недорого стоят.

В моделях, лежащих в основе Утверждений 2 и 3, предполагается, что продавец полностью осведомлен о своей продукции. Тогда дорогостоящая проверка до продажи оказывается излишней, поскольку предписания, постфактум налагающие на продавца ответственность за любые ложные заявления, заставят его воздержаться от обмана. Возможность проверки после продажи возвращает нас к равновесию, описанному в Утверждении 1, когда недоверчивость покупателей приводит к раскрытию всей информации и избавляет от необходимости в регулирующих предписаниях.

Однако в реальности проверка после продажи едва ли способна в должной мере защитить покупателей. Во-первых, большой проблемой является информационная асимметрия. Например, фармацевтическая компания, имея сведения о том, что состояние здоровья пациентов после приема нового лекарства не улучшается, как ожидалось, могла не успеть провести дополнительные клинические испытания и оценить масштабы проблемы. Руководство фирмы, выпускающей новые акции, может знать о недовольстве своей кадровой или экологической политикой, но не успевает оценить последствия своих действий. В таких ситуациях у продавца, вероятно, нет проверяемых данных (а именно этого требовали бы простые правила обязательного раскрытия информации), и он опасается, что получение таких сведений только ухудшит его положение. В итоге не удастся провести некоторые полезные испытания и сообщить ценную информацию.

Во-вторых, покупатель зачастую не знает, о чем спрашивать или как интерпретировать доступные сведения. Так, продавец материалов для изоляции потолков может скрыть информацию о том, что его товар содержит опасные химикаты (например, асбест), и даже покупатель, понимающий суть этой стратегической ситуации, вероятно, не обладает достаточными познаниями в данной специфической области или не знает, какую информацию ожидать от продавца, какие вопросы задавать и как интерпретировать сведения о том, что товар содержит определенное химическое вещество.

Когда раскрытие информации должно быть принудительным

Для решения описанных выше проблем нужно дополнительное вмешательство государства, не сводящееся просто к принуждению сообщать о результатах испытаний. Кроме того, решать их следует по-разному.

Для анализа первой проблемы рассмотрим фармацевтическую отрасль, где важно побудить продавца воспользоваться его *непроверяемой* частной информацией, чтобы понять, какие испытания проводить. В условиях информационной асимметрии регулирующие инстанции не знают, к проведению каких недостающих испытаний обязать продавца, поэтому нужно создать организацию, которая могла бы собирать сведения, не доступные покупателям. В качестве альтернативы принудительному проведению испытаний можно наложить строгие обязательства, но они будут отличаться от тех, которые мы обсуждали ранее, поскольку проблема здесь состоит не в обнаружении ложных сведений и не в сокрытии проверяемой информации.

В этой модели необходимы предписания, предусматривающие ответственность продавца за нераскрытие не только известной ему проверяемой информации, но и сведений, которыми он *должен был бы* располагать в данном случае. От такого регулирования больше пользы, чем от попыток принудить продавца к немедленному раскрытию информации, особенно когда сведения об изъянах товара накапливаются постепенно и судебное разбирательство может установить, в какой момент продавцу стало известно о *возможных* недостатках продукции.

Вторая проблема (покупатели знают о товаре так мало, что даже не способны задавать соответствующие вопросы) требует более оригинальных решений. Простейшим из них было бы наложить обязательство на продавцов сообщать нужную информацию. Такие попытки время от времени действительно предпринимаются. Например, компании, продающие полисы пожизненного страхования, уже давно обязаны прогнозировать накопление наличности и чистые фактические издержки полиса для различных дат в будущем, хотя подобные прогнозы основаны на ненадежных предположениях. Конкуренция между продавцами в этой модели иногда служит частичной заменой регулированию, поскольку способна вынудить продавцов раскрыть достаточный объем информации. Тем не менее обязательные испытания следует дополнить различными предписаниями, регулирующими качество продукции после поступления в продажу, — например, законы против подделок и гарантии соответствия качеству порой устраняют сложности в обнародовании информации и в целом проблему неблагоприятного отбора.

В теории игр с ее предположениями о рациональности до сих пор нет общепринятых стандартных моделей, в которых покупатели настолько невежественны, что даже не могут рассуждать о товаре и делать выводы. Покупатель, который никогда не слышал об асбесте, — назовем его новичком — отличается от неинформированного покупателя, который не знает точно, насколько опасен асбест, но может спросить об этом. Однако даже новичок может быть *искусственным* покупателем, то есть понимать, что он новичок, и знать, каким образом продавцы пытаются ввести его в заблуждение. Поведение таких покупателей можно изучать методом равновесного анализа.

Рассмотрим рынки, где действуют такие искусственные покупатели-новички. Предположим, что некий товар обладает несколькими характеристиками и продавец сообщает информацию лишь об одной из них. Покупатель-новичок, не способный распознать ни одну из характеристик товара даже после обнародования информации продавцом, не может определить, насколько существенна представленная ему характеристика¹⁷. В игре убеждения с покупателем-новичком имеет место равновесие, в котором продавцы сообщают результаты испытаний для той характеристики, по которой товар набирает максимум баллов. Если такая характеристика есть всегда, то раскрываемая продавцом информация совершенно бесполезна. Даже покупатель-новичок может распознать это и выбрать q соответственно. Формально данное положение представлено в следующем утверждении.

Утверждение 4. При описанных выше обстоятельствах искусственные покупатели-новички проигнорируют информацию, предоставленную продавцом.

Однако если покупатель в состоянии указать на некоторые характеристики, то продавец может сообщить полезные сведения. Если он откажется это делать, то покупателю все равно многое станет ясно.

Игра убеждения с покупателем-новичком (или «неосведомленным» покупателем) позволяет экспертной регулирующей организации сделать процесс раскрытия информации более продуктивным, обязав продавцов маркировать важнейшие характеристики своей продукции. Однако если потребители слишком разнородны, маркировка перестает быть эффективным решением проблемы, поскольку регулирующая организация не знает, какие именно неизвестные характеристики имеют значение. Если покупатель-новичок не может распознавать наименования и значимость различных характеристик, то не поможет и обязательное обнародование всей информации.

¹⁷ Анализ формальной модели с покупателями-новичками см. в: *Milgrom P., Roberts J.* Op. cit. P. 18–32.

Если существуют согласованные стандарты качества, то можно обязать продавца сообщать информацию об изъянах своего товара, чтобы после продажи он нес ответственность за сокрытие информации. Однако разнородность потребителей (в пространстве и времени) снова осложняет ситуацию. В таких случаях трудно проверить, предоставил ли продавец нужные сведения каждому покупателю. Если же информация имеется в избытке, то и от этого мало пользы. Например, когда проводится публичное размещение новых акций, инвестор получает такой длинный список возможных рисков — конкуренция, моральный износ, судебные иски, токсичные отходы и т. д., что самые значительные из них оказываются не в центре внимания. Другой пример — информация о составе пищевых продуктов, когда обычный перечень входящих в состав товара витаминов, минералов, сахара, калорий и прочих веществ получается столь пространном, что потребители даже не пытаются истолковать полученные сведения.

Конкуренция или регулирование?

Значимые характеристики товара варьируют для каждого покупателя. Например, при покупке печи могут оказаться важными размер дома, объем вентиляционных труб, степень теплоизоляции, конструкция дымохода и другие факторы. Неинформированный покупатель, вероятно, будет осведомлен всего о нескольких характеристиках, причем не обязательно наиболее значимых. Следует ли регулирующей организации обязать продавцов сообщать информацию о важнейших чертах товара и как выявить эти черты? Заставит ли конкуренция продавцов раскрывать информацию о наиболее существенных характеристиках?

Конкуренция не всегда эффективна, поскольку продавец одного товара вряд ли раскроет информацию, на основании которой будет куплен совершенно другой товар. Например, без регулирующих предписаний ни один продавец печей не скажет, что наилучшим решением для покупателей было бы починить старую печь или установить теплоизоляционную систему; ни одна табачная компания не обнародует информацию о том, что ее продукция может привести к заболеваниям легких и другим недугам. Однако если мы зададим более конкретную цель — предоставить покупателю возможность сделать наилучший выбор среди предложений продавцов — и если каждый из них продает только один товар, то продавцам с наилучшими предложениями будет выгодно указать характеристики, свойственные именно их товару¹⁸.

Чтобы изучить эту разновидность конкуренции, вернемся к модели с покупателями-новичками. Предположим, что есть два продавца, которые хорошо знают, какие характеристики их продукции имеют значение и каков соответствующий уровень качества их товаров. Каждый продавец называет характеристику¹⁹. Покупатель-новичок узнает характеристику у одного из продавцов и запрашивает у обоих

¹⁸ В результате конкуренции даже искушенные покупатели-новички получают полезную информацию, поскольку продавцы стремятся подчеркнуть преимущества своих товаров перед другими для отдельных покупателей.

¹⁹ Мы предполагаем, что данная характеристика значима.

информацию о ней. Каждый продавец дает проверяемую информацию либо о той характеристике, которую запросил покупатель, либо о той, которую он назвал сам. В итоге продавцы назначают цены, и покупатель выбирает один товар либо не выбирает ничего²⁰. Равновесие в игре, где покупатель относится к двум продавцам симметрично²¹, описывается в следующем утверждении.

Утверждение 5. Искушенные покупатели-новички всегда получают выгоду от конкуренции между продавцами:

— если у одного из продавцов результаты испытаний значимой характеристики лучше, то он называет эту характеристику покупателю в первом раунде игры. В других случаях он называет ту характеристику, по которой он располагает наилучшими результатами испытаний;

— покупатель-новичок выбирает одну из двух названных характеристик с одинаковой вероятностью. Каждый продавец обнародует результаты своих испытаний по характеристике, выбранной покупателем;

— убеждения покупателя формируются следующим образом: если продавец сообщает результаты испытаний характеристики, выбранной покупателем, то покупатель считает, что эта информация в точности совпадает с результатами испытаний; если продавец не предоставляет затребованные сведения, то для покупателя результат испытаний по выбранной им характеристике равен нулю;

— убеждения покупателя определяют оценки двух товаров;

— учитывая эти оценки, продавцы вступают в ценовую конкуренцию, причем цена продавца-победителя опускается ровно на такую величину, чтобы привлечь покупателя и сделать дальнейшее снижение цены невыгодным для другого продавца.

В этом равновесии покупатель-новичок может весьма успешно получать информацию в результате конкуренции между продавцами. Продавец с товаром более высокого качества называет значимую характеристику, чтобы выиграть сделку, даже если бы он скрыл эту информацию в отсутствие конкуренции. По сравнению с любым единообразным регулированием конкуренция приводит к раскрытию более значимой и ценной информации, если значимые характеристики варьируют для разных покупателей, а продавцы понимают эти различия. В нашем примере с покупкой печи продавец может объяснить покупателю, что в связи с местным климатом, размером и расположением дома, а также установленной в доме системой теплоизоляции более экономная печь, предлагаемая конкурирующим продавцом, обойдется слишком дорого, несмотря на то что стандартные расчеты демонстрируют ее эффективность для «среднего» дома. Если покупатель в состоянии понять вычисления продавца, то конкуренция может эффективным образом помочь установить качество продукции. Однако поскольку способность покупателя обрабатывать значимую информацию ограничена, ошибочные решения по-прежнему неизбежны.

²⁰ Для простоты допустим, что стоимость поставки для продавцов равна нулю.

²¹ В других равновесиях покупатель отдает предпочтение одному из продавцов и запрашивает информацию о «его» характеристике с вероятностью больше S .

* * *

Итак, в моделях с искушенными покупателями рыночные взаимодействия заставляют продавцов сообщать полезную и проверяемую информацию о товаре. Смягчая проблему неблагоприятного отбора, эти стимулы иногда могут действовать косвенным образом. Тем не менее продавцы хотят проводить испытания выборочно, стремясь представить свой товар в выгодном свете. Предписания, особенно в форме ответственности за сокрытие информации, способны уменьшить связанные с этим издержки. Но чтобы обосновать их необходимость, требуется больше эмпирических данных²².

Проблема регулирования усложняется, если покупатели — *новички*, то есть даже не распознают значимых характеристик товара, а полная информация о товаре настолько сложна, что покупатель не в состоянии изучить ее. Если же предпочтения покупателей не слишком разнородны, экспертные регулирующие организации в некоторых случаях могут обязать продавцов сообщить информацию о наиболее значимых характеристиках товара. Однако если разнородность покупателей увеличивает количество потенциально важных характеристик, регулирование неэффективно. Конкуренция среди продавцов отчасти помогает в решении этой проблемы, поскольку, понимая нужды покупателей, продавцы выделяют важные характеристики, по которым их товар имеет преимущество. Но если оптимальное для покупателя решение не входит в число предложенных продавцами, то ни одному продавцу не выгодно выявлять этот факт.

Перевод с английского А. Маловой

²² *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A.* What Works in Securities Laws? // *Journal of Finance*. 2006. Vol. 41, No 1. P. 1–32.

А. МОСКОВСКИЙ,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры политической экономики
МГУ им. М. В. Ломоносова

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ТЕОРИЯ, ОСНОВА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ, МЕТОД КРИТИКИ

Сегодня в России слово «институт» и его производные по частоте употребления в экономических, политологических, социологических и даже официальных публикациях уступает, возможно, только слову «рынок». Об институтах говорят все: политики, журналисты, представители различных областей научного знания (экономисты, юристы, историки, философы, социологи, филологи и даже математики¹). В силу такого разнообразия смыслов общее понятие института оказывается пустой абстракцией — «чистой формой», лишенной какой-либо конкретной реальности. Соответственно и производные от него — «институциональный», «институционализация» — могут означать что угодно или не означать ничего, кроме «формального установления» чего-либо законом, решением, соглашением².

Далеко не во всех рассуждениях об институтах последние трактуются как «совокупность норм права»³. Те же, кто сознают значимость феномена права в институциональном устройстве общества, почти никогда не пытаются отчетливо определить отношение права к экономике, политике, социологии, математике, языкознанию и др. Однако слово «институт» давно используется для обозначения многообразных и вполне реальных форм человеческой жизни, практики, обычаев и традиций — «морфологии жизни» — в антропологии и этнографии. В рамках этих дисциплин институты соотнесены с многообразным конкретным содержанием, которое и составляет предмет анализа, систематизации и обобщений. Но этот опыт пока, к сожалению, почти не востребован российскими экономистами, исследующими институты. Недостаток конкретного содер-

¹ См., например, сборник работ: Homo institutus — Человек институциональный / Под ред. О. В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.

² Ср. истолкование Джоном Серлом «институционального факта», в отличие от «неинституционального» (Серл Дж. Что такое институт? // Вопросы экономики. 2007. № 8)

³ Определение института в БСЭ (от лат. «institutum» — установление, учреждение) — совокупность норм права, охватывающих определенный круг общественных установлений.

жания создает широкий простор для субъективного произвола, даже для откровенного фантазирования в истолковании институтов, «институциональных проблем» и всего с ними связанного — экономики, политики, социологических явлений, психологии. Описываются в этом контексте и личные качества людей (например, «харизма», «менталитет» или просто «представления» агентов). Российские экономисты за короткое время создали такое огромное количество литературы весьма неопределенного теоретического и методологического свойства, что академик Д. С. Львов не без оснований отметил преобладание в этой методологической области словоблудия⁴. Такая работа похожа на театр, в котором, как говорят мудрые режиссеры, главное не «что», а «как». Но если в театре вся многообразная и многотрудная работа с «как» должна для актера и зрителя воплотиться во «что», то так называемый «институциональный экономист», похоже, совершенно самодостаточен, манипулируя с «как», но оставляя «что» в крошечной тьме. Такая «проблемность» обширной и разнородной литературы по институциональной тематике в России в известной мере связана с тем, что почти всех ее авторов объединяет и вдохновляет определение института, почерпнутое у Дугласа Норта, как «правила поведения» или «правила игры». Определение это откровенно абстрактное, формальное, абсолютно внешнее по отношению к экономической реальности, но парадоксальным образом объединяющее людей, которые на самом деле говорят о совершенно разных предметах⁵. Если даже и существует какая-то связь, она должна быть показана теоретически, иначе ее не видно⁶.

Неудовлетворительность определения института как правила поведения заключена в двойной неопределенности — как «правила», так и «поведения». Смысл «правила» различается не столько в системе координат «формальное/неформальное», сколько в силу обусловленности правила либо независимыми от субъекта обстоятельствами, либо субъективным решением. В последнем случае в истолкование правила неизбежно включается волевой — юридический, политический или идеологический — момент, а это требует специального анализа того, в интересах каких конкретно агентов или структур оно вводится и действует. К тому же чаще всего аргументация в пользу установления (а иногда имплантации уже «проверенных» опытом других стран) правил или норм опирается не на *конкретные* обстоятельства, а на некие *абстрактные* идеи, пусть даже такие, как «права человека», «рынок», «гражданское общество» и др. Сегодня к ним присоединилась еще одна — «инновационность». Возникает естественная потребность найти некое объективное единообразие в столь неоднородных по смыслу и содержанию исследованиях институтов.

⁴ См.: Homo institutus — Человек институциональный. С. 6. Оправданная, хотя несколько и противоречивая, критика российских публикаций по институциональной проблематике представлена и в статье Д. П. Фролова «Институциональная эволюция постсоветского институционализма» (Вопросы экономики. 2008. № 4).

⁵ Имплицировано возможность такого «разнообразия» представлена в работе В. Ефимова «Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики» (Вопросы экономики. 2007. № 8).

⁶ Как пишет А. Ослон: «То, что теория не наделяет „именем“, ее сторонники просто не воспринимают» (Ослон А. Мир теорий и «личное знание» // Социальная реальность. 2006. № 1).

Институционализм: основные направления

Комплекс понятий, связанных с институтами, по-видимому, впервые выделили юристы, что, возможно, восходит к чисто историческому прецеденту⁷ «Институций» (установлений) в Кодификации Юстиниана. «Институции» представляли собой сочинения римских юристов, в которых излагались теоретические основы учения о праве, тогда как в другой части Юстинианова кодекса («Дигесты») излагались нормы действующего права. Иными словами, «институции» (или институты) были неким общим основанием для конкретных норм права. Видимо, это историческое обстоятельство, когда-то вытесненное из актуального общественного сознания, и является действительной причиной понимания или истолкования института как *первоосновы*, определяющей человеческую *деятельность*. Сегодня, благодаря не столько юристам, сколько экономистам, создавшим вариации «поведенческой экономики», чаще говорят не о деятельности и действии, а о *поведении*, что достаточно неопределенно и создает дополнительную возможность смешивать в анализе явления различной природы.

К концу XX в. в России право главного толкователя смысла институтов захватили экономисты, которые иногда стали называть себя приверженцами институциональной экономики, или «институционального анализа». Сложность, однако, в том, что сегодня следует говорить о существовании по крайней мере трех разных «институциональных экономик», само содержание которых, видение проблематики, предмет и метод исследования принципиально различаются, а их путаница придает литературе об институтах «метафорически-загадочный» вид, что отмечал академик Львов. В западной литературе факт различий между ними достаточно широко признан⁸. Для большей части российских экономистов этих проблем не существует⁹.

Во-первых, имеется собственно «институциональная экономическая теория»¹⁰, начало которой обычно датируют появлением книги

⁷ Сегодня от российских юристов нередко можно услышать: «Слава Богу, у нас не прецедентное право». Мы обращаем внимание на это потому, что многие экономисты в трактовке «права и экономики» склонны видеть в праве только «прецедентное право».

⁸ Правда, иногда возникают дискуссии о степени этих различий. Примером может служить конференция в Торонто по поводу соотношения «старой» и «новой» институциональной экономики в 1989 г., материалы которой опубликованы в журнале «Review of Political Economy» в 1989—1990 гг.

⁹ Представляется большим преувеличением утверждение Д. П. Фролова о том, что в России разные «направления институционализма» находятся в состоянии «органического единства», в отличие от Запада, где они составляют «конгломерат» (Вопросы экономики. 2008. № 4). То, что Фролов называет «единством», больше похоже на синкретизм первоначального незрелого состояния или на откровенную эклектику и поэтому, конечно, не может быть «конкурентным преимуществом» российских институционалистов, а диктует необходимость сначала «размежеваться», а уж потом говорить о возможности «органического единства».

¹⁰ Введение В. Ефимовым обозначения «интерпретативная институциональная экономика» именно для этого направления представляется неудачным, поскольку метод интерпретаций, истолкований применяется и в институционализме, и в мейнстриме, и в любом моделировании. Различие между ними в том, что первое направление использует его открыто и осознанно, следуя идее Ч. Пирса о том, что герменевтика (истолкование, интерпретация, предположение) составляет необходимый момент всякого научного мышления, которая дополняется ее индуктивной и дедуктивной проверкой. Другие же никак не осмысливают ее использование.

Торстейна Веблена «Теория праздного класса» и его же статьи «Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной». Эта теория более известна в России как «традиционный», или «старый», институционализм. Создается впечатление (опять же — в России, но не на Западе), что такой институционализм принадлежит исключительно истории, но это абсолютно не соответствует действительности. В русле данного активно развивающегося научного направления в последние годы появились новые периодические издания, выпущено много литературы. К сожалению, будучи наиболее мощным еретическим течением зарубежной мысли, этот институционализм в России представлен крайне бедно¹¹, что трудно объяснить только случайными обстоятельствами.

Российские экономисты совершенно некритично, кажется, восприняли сентенцию Марка Блауга (в его «Экономической мысли в ретроспективе») о том, что институциональное движение сошло на нет в 1930-е годы, не заметив, что книга Блауга была написана в 1962 г. Сегодня, после выхода его книги по методологии, работ о крупнейших экономистах до и после Кейнса и многочисленных статей разнообразнейшей тематики, после почти десяти лет редакторской работы в «Журнале экономической методологии» (1994—2003 гг.), в котором всегда были заметно представлены институционалисты, он вряд ли согласился бы с таким сомнительным утверждением. Но российские экономисты не только повторяют эту нелепость, простительную молодому Блаугу в 1960-е, но и по сей день верят в нее¹².

Во-вторых, особым направлением институционализма следует признать «новую институциональную экономическую теорию». В западной литературе оно давно получило вполне корректное определение — «неоклассическая институциональная теория»¹³. Именно с ней в большинстве случаев соотносятся рассуждения российских экономистов-«институционалистов», совершенно некритически воспринявших эти идеи и понятия как последнее слово западной институциональной мысли, не замечающих их кровного родства с неоклассикой и ее нынешними непростыми теоретическими, методологическими и практическими проблемами.

На официальном сайте Международного общества новой институциональной экономики (ISNIE), созданного в 1997 г., главным образом, усилиями Д. Норта, Р. Коуза и О. Уильямсона, можно прочитать более адекватное определение этой дисциплины: речь идет о междисциплинарном направлении исследований, в рамках которого объединяются

¹¹ Оригинальные работы можно пересчитать по пальцам: «Теория праздного класса» Веблена, «Новое индустриальное общество» и «Экономические теории и цели общества» Гэлбрейта. Недавно вышел перевод работы Веблена «Теория делового предприятия», а в сборнике «Истоки» — его статья «Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной». Современный облик этого направления в России представлен только книгой Дж. Ходжсона «Экономическая теория и институты» (М.: Дело, 2003), вышедшей на языке оригинала в 1988 г.

¹² В издании: Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты (М.: Изд. дом ГУ—ВШЭ, 2006) дата якобы «кончины» институциональной парадигмы несколько смещена — к концу 1940-х годов.

¹³ Field A. J. The Problem with Neoclassical Institutional Economics: A Critique with Special Reference to the North/Thomas Model of Pre-1500 Europe // Explorations in Economic History. 1981. Vol. 18, No 2. P. 174—198. Называть это направление неинституционализмом некорректно. См.: Макашова Н. Экономическая наука в России в период трансформации (конец 1980-х—1990-е гг.): революция и рост научного знания // Истоки. Из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: Изд. дом ГУ—ВШЭ, 2006.

экономика, право, теория организаций, социология и антропология. И хотя идеи из разных общественно-научных дисциплин свободно заимствуются, базовым языком этой разновидности институционализма остается экономика (заметим, что перед нами не язык экономической науки в целом, а специальный язык неоклассики)¹⁴.

Наибольшее воздействие на российских ученых оказали работы Норта. Его чаще цитируют, а соответствующие идеи — порой без ссылки на него, словно они неоспоримы и представляют собой последнее слово науки — широко используются в работах российских институционалистов. Коуз обычно упоминается лишь как «изобретатель» трансакционных издержек — понятия весьма неопределенного с точки зрения не только оппонентов, но и приверженцев этого направления, например Т. Эггертссона¹⁵. Прямые ссылки на работы Коуза и Уильямсона крайне редки. Впрочем, одно положение Уильямсона из книги 1975 г. «Рынки и иерархии», почти «библейское», как выразился о нем Дж. Ходжсон, стало базовым не только в мейнстриме и «новом институционализме», но и в стратегии и практике осуществления экономических реформ в России. Уильямсон сказал: «В начале были рынки», и эта фраза стала наиболее точным определением умонастроения большинства наших экономистов и политиков. Последним следует задуматься над тем, что в интервью, которое Уильямсон дал «Журналу институциональной экономики» в 2006 г., решение вопроса, что было в начале — рынки или иерархии, он фактически отдает на волю жребия¹⁶.

В заявлении ISNIE существенно указание на *междисциплинарность* данного теоретического направления. Это значит, что новая институциональная экономика в строгом смысле не является *экономической* теорией. Кроме того, междисциплинарность здесь оказывается весьма избирательной, поскольку объединяются, с одной стороны, право и экономика¹⁷, а с другой — экономика и политика. В тексте довольно большой статьи Норта и его соавторов¹⁸ нашел отражение второй подход к междисциплинарности, хотя статья больше напоминает все же рассуждения современного политолога, нежели экономиста-теоретика. Видимо, это обстоятельство вместе со специфическими историческими особенностями проникновения в Россию идей «нового

¹⁴ www.isnie.org.

¹⁵ «Четкой дефиниции трансакционных издержек не существует» (Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 29.)

¹⁶ Journal of Institutional Economics. 2007. Vol. 3, No 3. P. 378–379. Пример критического анализа этого положения Уильямсона и в целом его концепции «трансакционной экономики» см.: Ankarloo D., Palermo G. Anti-Williamson: a Marxian critique of New Institutional Economics // Cambridge Journal of Economics. 2004. Vol. 28, No 3. P. 413–429.

¹⁷ «Нет отдельно экономических правил, отдельно юридических правил» (Аузан А. А., Крючкова П. В., Тамбовцев В. Л. Институциональная экономика: Курс лекций. Ч. 1. М.: Экономический ф-т МГУ, 2003. С. 33).

¹⁸ См: Норт Д. С., Уоллис Д. Д., Вейнгафт Б. Р. Концептуальный подход к объяснению истории человечества // Эковест. 2007. Т. 6, № 1. Эта статья, которая, по-видимому, ляжет в основу книги, отражает в высшей степени амбициозную попытку объяснить 10 тысяч лет истории человечества (а это практически *вся* его история), соединяя экономику и политику в соответствии с тем же самым прямолинейным принципом: «Экономика и политика не существуют обособленно» (ср.: там же. С. 4.). Английский текст этой статьи появился в 2006 г. Это, видимо, последнее слово если не данного направления в целом, то Норта и его ближайших коллег.

институционализма» в 1990-е годы («интервенционизм»¹⁹) придали ему на новой территории свойства *политологической* дисциплины. В целом речь идет об анализе проблем права и политики на основе неоклассической экономической теории и идеологии неолиберализма.

Третьим направлением институционализма является «математическая институциональная экономика», которую в России не выделяют в качестве особой теории, возможно, потому, что ее представители не всегда отличают себя от новой институциональной экономики. Для данного направления характерен математический детерминизм в понимании социально-экономического устройства общества, что напоминает рассмотрение Декартом человеческого организма как «механической машины». Строго говоря, и здесь речь не идет об экономической теории — перед нами особый раздел прикладной математики, в котором экономика описывается как некий весьма *идеализированный объект* на основе так называемого «экономического подхода»²⁰ и выстраивается ее механистический образ, чтобы использовать формальный математический язык. Именно такое использование и признается единственным основанием научности экономической теории²¹.

В качестве примера российских работ, выполненных во многом в рамках этого направления, можно назвать книгу К. Бендукидзе, Я. Кузьминова и М. Юдкевич «Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты». Методическое пособие по изучению этого курса, подготовленное М. Юдкевич, не оставляет сомнений в том, что перед нами особый вариант «математической институциональной экономики». Однако основной курс содержит (правда, лишь в качестве намеков) и важные собственно экономические новации. Мы имеем в виду включение в курс материала о сетях и графах, которые могут иметь не только чисто математический смысл, но и вполне конкретное экономическое содержание, позволяющее посредством графов и алгоритмов описывать реальные экономические процессы. Это давно *практически* делается в реальной экономике, например, по отношению к производственному (диспетчеризация производства), технологическому (технологические карты), управленческому (схемы управления), даже изобретательскому²² процессам. В неоклассическом мейнстриме, как и в «математическом» институционализме, имеются жесткие ограничения на использование этих весьма продуктивных для анализа реальной экономики понятий. Во-первых, в рамках неоклассики нет места анализу экономических *процессов*. Метод «сравнительной статистики» (но не только он) существенно повлиял на то, что и предмет анализа оказался статичен. Во-вторых, серьезные трудности создают принятые

¹⁹ См.: Макашева Н. А. Указ. соч.

²⁰ См.: Тутов Л., Шаститко А. Экономический подход к организации знания о человеке // Вопросы экономики. 2002. № 9. Разбор определения «экономического подхода» Г. Беккера см: Московский А. Экономическая теория и хозяйственная реальность (от Гераклита до «критического реализма» Тони Лоусона) // Философия хозяйства. 2006. № 6.

²¹ Это «сильный» аргумент западной мысли 1930–1940-х годов в пору расцвета философии логического позитивизма. Сейчас такая позиция отнюдь не общепризнанная. Амартья Сен недавно заметил, что «математика — не единственное основание экономической теории. В действительности она вообще не основание экономики как науки». Цит. по: Lawson T. Back to Reality // Post-Autistic Economics Review. 2001. No 6.

²² Например, известная среди изобретателей школа ТРИЗа (теории решения изобретательских задач) иногда именуется школой АРИЗа (алгоритма решения изобретательских задач). Изобретение здесь представлено как целенаправленная последовательность шагов, то есть как алгоритм в определенном, конкретно описанном пространстве. Напомним еще об одном, уже забытом экономистами примере — «теории сетевого планирования», неоднократно испытанной при осуществлении крупных строительных проектов и целевых программ.

в неоклассике предпосылки — принцип рациональности, понимаемый сугубо потребительски (институционалисты сказали бы — «гедонистически»), рыночное равновесие, методологический индивидуализм, ограниченность ресурсов и ряд связанных с ними «неявных предпосылок»²³.

В качестве аргумента в пользу правомерности выделения трех видов институционализма, а особенно «математического», приведем суждение авторитетного представителя неоклассического мейнстрима Мориса Алле. Он отчетливо понимает различие между собственно экономикой и математикой, а «золотое правило» научности видит в опоре на факты, на реальность, а не на математические рассуждения сами по себе. В статье 1990 г. он писал: «Любая наука опирается на модели, а всякая научная модель содержит в себе три различные стадии: четкую и ясную формулировку исходных гипотез; вывод из этих гипотез всех следствий и ничего, кроме следствий; сопоставление следствий с данными наблюдений. Из этих трех фаз только первая и третья, то есть выработка гипотез и сопоставление результатов с реальностью, интересны для экономиста. Вторая фаза, чисто логическая, то есть тавтологическая, представляет лишь математический интерес.

Модель и стоящая за ней теория принимаются, по крайней мере, временно или же отвергаются в зависимости от того, согласуются или нет данные наблюдения с гипотезами и следствиями модели. *Теория, гипотезы и следствия которой не могут быть сопоставлены с реальностью, не представляет никакого научного интереса. Сама по себе логическая дедукция, будь она даже математической, если тесно не связана с изучением реальности, не имеет какой-либо ценности в плане понимания этой реальности*²⁴. Преувеличение роли математических рассуждений в экономической науке и сопутствующее этому преуменьшение значимости фактов и реальности Алле называет «математическим шарлатанством», видит в нем угрозу научности *экономической теории*²⁵. Сегодня в России, видимо, можно говорить о существовании феномена «институционального шарлатанства».

Классический институционализм: основные принципы и перспективы

Сегодня даже сами институционалисты не придерживаются общепризнанного, законченного и систематизированного изложения своей теоретической концепции. Было бы ошибкой представлять современный облик этой теории по работам лишь ее основателей — Т. Веблена,

²³ «Ограниченная рациональность», заявляемая новым институционализмом как важная новация, в действительности мало меняет существо дела. Скорее она создает дополнительные возможности для весьма нестройной логики в анализе и для «оппортунистического поведения» самого исследователя.

²⁴ Ср.: Алле М. Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. Т. II, вып. 4. С. 11.

²⁵ О «математическом формализме» в экономической науке см.: Тумилович М. Формализм, экономическое образование и экономическая наука // Эковест. 2003. Т. 3, № 1. С. 102—123. Ср. также: Московский А. Теоретические споры и проблемы профессионального экономического образования // Вестник МГУ. Экономика. 2007. № 1.

Дж. Коммонса, У. Митчелла и др. Сохраняя верность традициям, современные институционалисты не превращают идеи классиков в догму, оценивая их главным образом с точки зрения актуальности для современной теории и политики.

Вопреки распространенному в России представлению, будто основным предметом исследования институционалистов были «институты», необходимо отметить вслед за У. Сэмюэлсом, одним из самых авторитетных современных представителей институциональной классики, что в центре их внимания находились проблемы организации и контроля в экономике в целом²⁶. Веблен говорил об институциональной экономической теории не как о некотором особом, «дополнительном» направлении анализа, а как о необходимом повороте всей экономической науки. Он подчеркивал, что «эволюционность» — это критерий зрелости любой науки, а экономической — особенно²⁷. Не случайно сам термин «институциональная теория» появился лишь в 1918 г. Ходжсон в своей работе 1988 г. замечает, что понятие «институционализм» не следует трактовать чересчур прямолинейно и что необходимо не столько развивать институционализм как таковой, сколько синтезировать определенные элементы институционального, марксистского и посткейнсианского анализа²⁸.

Определение института как «правила поведения», ревностно отстаиваемое новым институционализмом, институционалисты-классики в принципе не отвергают, но считают абстрактным, подходящим лишь для каких-то частных рассуждений, но не для исследования «организации и контроля в экономике в целом». В своих работах они исходят из двух взаимодополняющих определений института. Во-первых, они рассматривают институт как «устойчивый способ думать и действовать, присущий определенной группе людей или даже целому народу»²⁹, возникающий в процессе социально-экономической эволюции. Центральным пунктом этого определения является *действие*, а не поведение. Всякое действие, с точки зрения институционалистов, неразрывно связано с *технологией*. Потому правила осуществления этого действия (в некотором неточном и очень формальном смысле их можно назвать правилами поведения) устанавливаются отнюдь не на основе свободного индивидуального рационального выбора, а исходя из объективных технологических параметров — свойств применяемых орудий, приобретенных навыков и знаний, последовательности операций, необходимых для успешности

²⁶ Сэмюэлс У. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли в конце 20 века / Под ред Д. Гринзуя, М. Блини, И. Стюарта. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2002. С этим прекрасно согласуется идея «всеобщей организационной науки» А. А. Богданова, опиравшегося, в частности, на философию американского прагматизма — как и институционалисты.

²⁷ Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Истоки: Из опыта изучения экономики как структуры и процесса.

²⁸ Несколько лет под редакцией Дж. Ходжсона выходит журнал по институциональной теории, который так и называется — «Journal of Institutional Economics». В нем достаточно последовательно отстаивается «широкий» взгляд на институциональную экономическую теорию.

²⁹ Hamilton W. Institution // The Economics of Institutions / G. Hodgson (ed.). Aldershot: Edward Elgar, 1993. P. 3.

действия. Институционалисты не отвергают и участие сознания в процессе выработки «способов думать и действовать», но это совсем не рациональность индивидуального выбора, которая рассматривается в неоклассике и в новом институционализме и которая в действительности не требует участия *разума* в собственном смысле (достаточно иметь потребность в чем-либо). Таким образом, предметно-деятельностное содержание — обязательный атрибут институтов с точки зрения институциональной классики. Относительно института как «способа думать» следует сказать, что он формируется в основном в процессе «обучения в ходе работы» (*learning by doing* — основной принцип дидактики Дж. Дьюи) и общения между людьми.

Во-вторых, «институт представляет собой коллективное (совместное) действие, контролирующее, освобождающее и расширяющее индивидуальное действие»³⁰. В этом определении подчеркнута первенство социальности, коллективности по отношению к индивидуальности. При этом институционалисты совсем не отвергают ни индивидуального действия, ни даже определенной формы методологического индивидуализма — важно лишь точно знать его пределы. Сэмюэлс пишет: «Институционалисты отстаивают методологический коллективизм либо в чистом виде, либо в сочетании с обогащенным и неидеологизированным методологическим индивидуализмом, но не последний сам по себе»³¹. Следует добавить, что институционалисты осознают присутствие в современном обществе противоречивых процессов интеграции и обособления, социализации и индивидуализации³². В результате было сделано два важных вывода: современная экономика является смешанной (речь идет о существенно более глубоком представлении, чем просто о некоей смеси рынка и государства, как это мыслится в неоклассике); в ней идет процесс конвергенции капитализма и социализма³³.

Вопреки другому распространенному представлению, что институционализм «только критикует», следует сказать, что критика в нем представляет собой осознанный (может быть, не всеми, но многими институционалистами) метод мышления и понимания, по существу сохраняющий мощную традицию «критического метода», основанную Кантом, Гегелем и Марксом и развитую в философии прагматизма (Ч. С. Пирс, Дж. Дьюи, У. Джеймс). Институционалистский метод критики хорошо согласуется с «критическим рационализмом» К. Поппера, а сегодня — с «критическим реализмом» экономиста-посткейнсианца Т. Лоусона³⁴ и философа Р. Бхаскара. Как говорит Сэмюэлс, институ-

³⁰ *Commons J.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. Vol. 21. P. 648.

³¹ Сэмюэлс У. Указ. соч. С. 129–130.

³² Там же. С. 133.

³³ Совсем недавно вышла в свет книга известного российского экономиста и бизнесмена Г. Н. Цаголова (*Цаголов Г. Н.* Модель для России. М.: Международные отношения, 2008), в которой с помощью этих идей обосновывается необходимость существенной коррекции экономических реформ в современной России.

³⁴ Идеи «критического реализма» получили, в частности, отклик, вполне созвучный институционализму, прагматизму и гегельянству. См.: *Peacock M.* No Methodology Without Ontology: Reorienting Economics // *Journal of Economic Methodology*. 2004. Vol. 11, No 3. P. 313–319.

циональная экономическая теория представляет собой отрасль знаний, подход к решению проблем и движение протеста. В рамках институционализма достаточно органично соединены собственно экономическая теория, оригинальная философия и пристальное внимание к поиску решения актуальных социально-экономических проблем. И повсюду достойное место занимает критический метод.

Для современной России, ищущей эффективные пути экономического реформирования, именно институционализм, в котором гармонично связаны «три грани» — теоретическая, практическая и критическая, должен представлять особый интерес. (Именно из институционалистов в значительной степени состоял «мозговой центр» осуществления Нового курса Рузвельта³⁵, о котором нередко вспоминают сегодня политики и экономисты). Для современного российского капитализма может быть полезен теоретический и практический опыт одного из основателей институциональной теории Дж. Коммонса, считавшего своей задачей сделать капитализм «более добрым». Институционалисты всегда уделяли особое внимание технологическим сторонам экономического развития. Без оценки технологической структуры экономики России невозможно сколько-нибудь серьезно говорить о ее конкурентоспособности. Но все эти достоинства институционализма³⁶ полностью теряются за одним «пороком», совершенно неприемлемым с точки зрения идеологии реформ, принятой в России.

Этот «порок» заключается в том, что институционалисты никогда не сводили экономику к рынку. Для них рынок — элемент экономики безусловно важный, но не ключевой. Россия же в качестве основания стратегии реформ взяла на вооружение, как выразился однажды академик Е. Велихов, дешевую либеральную версию так называемого рыночного фундаментализма, согласно которой экономика целиком сводится к рынку. Неудачи и противоречия реформ науки, образования, здравоохранения свидетельствуют о том, что Россия следует по этому пути до сих пор. Любая статья современного институционалиста-классика может показаться теоретико-экономическим основанием для критики таких реформ, а потому, конечно, не приветствуется официальной идеологией.

Институционалистам совершенно чужды представления об обособленности теории и практики в экономическом знании. Разделение экономической науки на позитивную и нормативную, которое ведет

³⁵ Известный представитель институциональной классики Д. Гамильтон пишет, что во времена Нового курса институционалисты играли заметную роль в ходе аналитической работы над различными программами, стараясь находить прежде всего технологическое решение кризисных проблем, поскольку они хорошо понимали, что «деньги не растут на деревьях», а «технологически возможное всегда находит ресурсное обеспечение». См.: *Hamilton D. Technology is Not Ancillary: The Dramatic and Prosaic in Economic Theory // Journal of Economic Issues. 2003. Vol. 37, No 1.*

³⁶ Мы не имеем в виду новый институционализм. Сопшемся в связи с этим на недавнее замечание весьма авторитетного и хорошо известного в России экономиста Р. Нельсона. Говоря об исследованиях институтов Нортон, Эгертсоном и другими новыми институционалистами, он отмечает замкнутость их анализа на эффекте «аллокации ресурсов» и «поведении», заявляя далее, что «технологический прогресс едва ли был ими когда-либо вообще отмечен». (См.: *Nelson R. R. What Enables Rapid Economic Progress: What Are The Needed Institutions // Research Policy. 2008. Vol. 37, No 1. P. 1.*)

начало от книги Дж. Н. Кейнса (1899) и, к сожалению, завладело сознанием значительной части российских экономистов, институционалисты считают условностью. С их точки зрения, в том, «что есть» (в позитивном), содержится объективное основание причины, возможности или необходимости того, что «должно быть» (нормативного), в противном случае всякое должное представляет собой лишь частное, случайное, субъективное мнение³⁷.

Поэтому институционалисты не доверяют благим призывам избегать оценочных суждений, считая существование таких суждений естественным и неизбежным. Их надо не бояться, а выявлять, четко выражать и обстоятельно обсуждать, используя критический метод, конкретизируя представления о системах организации и контроля в экономике, о распределении *власти* в обществе, об интересах различных социальных групп, и на этой основе стремиться к принятию взвешенных экономических, политических и социальных решений, не полагаясь на то, что «рынок сам все решит». Если в неоклассике и в новом институционализме при истолковании экономической системы используется принцип «в начале были рынки», то институционализм классический основан на другом принципе — «в начале было дело». Это — принцип гётевского Фауста, вынужденного отказаться от библейского «в начале было слово». Это и принцип философии прагматизма («прагма» по-гречески «дело»), который вполне соответствует марксистскому истолкованию действительности как «чувственной, предметной человеческой деятельности», как человеческой практики («Тезисы о Фейербахе»). Именно этот прагматизм стал философским основанием классического институционализма³⁸.

К сожалению, на русском языке вплоть до 1990-х годов была известна, кажется, единственная работа представителей этого направления — «Многообразие религиозного опыта» У. Джеймса. Книги главного представителя философии прагматизма Ч. Пирса появились на русском лишь в конце 1990-х. На многие годы за философией прагматизма у нас несправедливо закрепился поверхностный и даже неприличный ярлык «философии американского империализма» (БСЭ).

Два исходных принципа — первичности рынка и первичности «дела» — различаются лишь формально, и выбор между ними, как кажется, можно сделать, подбросив монету. Если приоритет отдается рынку, то в центре оказывается такой субъект экономической жизни, как покупатель или потребитель. Первичность рынка легко превращается в первичность потребителя в современной экономической системе и постоянно прокламируется официальной идеологией. Индивиды для нее — либо потребители, либо электорат. Главенство «потребителя» — одна из скрытых предпосылок неоклассики и нового инсти-

³⁷ Сэмюэлс пишет: «Институционалисты делают акцент на неизбежности нормативных элементов в экономической теории, особенно в применении теории к политике и экономической роли государства... подчеркивают роль селективных, часто неявных, предпосылок при определении того, чьи интересы должны учитываться» (Сэмюэлс У. Указ. соч. С. 129).

³⁸ *Mirowski Ph. The Philosophical Bases of Institutional Economics // Journal of Economic Issues. 1987. Vol. 21, No 3.*

туционализма, энергично эксплуатируемых нашими политиками³⁹. Сомнительность ориентации системы образования на потребителя даже не в том, что вопреки очевидности в рыночной системе, как правило, интересы потребителя приносятся в жертву интересам производителя, а в том, что человек как потребитель немногим отличается от животного. Впрочем, Коуз пишет: «Я уверен, что предпочтения человека остаются теми же, что были миллионы лет назад у его живших охотой предков (даже если их и нельзя считать людьми)»⁴⁰. Сводить предпочтения человека к его свойствам как животного вида — значит рассматривать его крайне односторонне. О том, что человек рынка, «экономический человек» неоклассики не есть «человек разумный», недавно, может быть, не со всей полнотой аргументов, но очень решительно заявил известный американский экономист Р. Талер⁴¹.

Если же первично дело, то на первый план выдвигается производитель, творец, причем не отрицается присутствие в человеке некоего животного начала, но сразу подчеркиваются свойства, которые отличают его от животного. Ставя во главу угла прежде всего «человека действующего», а не потребляющего, институционалисты стремятся выделить тот аспект человеческой личности, который отражает и обуславливает развитие общества — технологическое, экономическое, интеллектуальное.

В отличие от марксистов, особо выделяющих *труд* «человека действующего», институционалисты акцентируют внимание на *технологии*, присутствующей, по их мнению, во всяком человеческом действии — и в труде, и в мыслях, выступающей главным фактором системной эволюции экономической деятельности. Т. Де Грегори вполне в духе представлений Веблена определяет технологию как «протоинститут». Технологический императив институционалистов позволяет делать логически последовательные теоретические выводы и предлагать практические решения, совершенно непривычные и неудобные для неоклассического мейнстрима и неолиберализма.

Во-первых, если в неоклассике технология представлена как один из ресурсов, наряду с трудом, капиталом, землей и т. д., то для институционалистов нет ресурса, пока не появится соответствующая технология. Иными словами, технология имеет статус своеобразного «создателя» ресурсов, фактора, способного что угодно превратить в ресурс. На этом основана критика институционалистами неоклассической предпосылки ограниченности ресурсов и закона убывающей предельной факторной производительности⁴². Институционалисты

³⁹ Видимо, именно эта «очевидность» побудила министра науки и образования А. Фурсенко очень своеобразно определить задачу «института образования». Выступая перед молодежным объединением «Наши» в 2007 г., он заявил, что главная цель образования — «взрастить потребителя, способного пользоваться достижениями и технологиями, разработанными другими» (См: *Абрамов А.* Необходима решительная смена политики в образовании // Русский журнал. 2007. 25 окт.).

⁴⁰ *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 7.

⁴¹ *Thaler R. H.* From Homo Economicus to Homo Sapiens // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14, No 1.

⁴² *De Gregori T.* Resources are Not; They Become: An Institutional Theory // Journal of Economic Issues. 1987, Vol. 21, No 3.

вполне обоснованно говорят о потенциальной неограниченности ресурсов. По этой же причине решение многих социально-экономических проблем они связывают не с поиском финансирования, а с созданием *новых технологий*⁴³.

Идея «неограниченности ресурсов» кажется сегодня уязвимой перед лицом нехватки энергии, пресной воды, продуктов питания, в контексте экологических проблем. Но обратимся к мысли о конечном источнике всякого изобретения (и новой технологии), принадлежащей К. Эйрсу — самому авторитетному институционалисту середины XX в. В письме другу он называл два таких источника: «сила мозга» и «технологический потенциал Вселенной». Первый источник — предмет специального и обстоятельного рассмотрения. Что же касается технологического потенциала Вселенной, то это не просто «природные ресурсы» в обычном понимании, а *вся бесконечная совокупность черт природы*, которые на основе деятельностного опыта человека и посредством разума, вырастающего из его социального опыта, выстраиваются (или *организуются*, если пользоваться терминологией А. А. Богданова) в технологии как специфические *комбинации природных свойств*. Идея неограниченности ресурсов, таким образом, покоится на осознании неограниченности природы. А технология оказывается специфической *целесообразной комбинацией природных свойств*.

Во-вторых, всякая технология представляет собой целесообразную *последовательность* операций, комбинирующих свойства элементов природы для получения определенного результата — «блага». Поскольку свойства природного материала объективны, то есть никак не зависят от воли и желания человека, в технологическом процессе практически нет свободы для индивидуального выбора⁴⁴. Это совершенно не соответствует либеральному духу неоклассики. Пространство технологии — *пространство необходимости*, его невозможно понять, исходя из предпосылок неоклассической теории, в которой рассматривается только пространство купли-продажи, где присутствует свобода индивидуального, субъективного выбора (хотя и здесь, с точки зрения институционалистов, она не абсолютна). Тезис о том, что экономика представляет собой противоречивое единство двух столь различно организованных сфер — технологической (или производственной) и рыночной, дает возможность объяснить многие явления пореформенного развития России, кажущиеся парадоксальными: «деиндустриализацию», рост без развития, разрушение многих технологий, сложное положение в науке, образовании, культуре на фоне кажущегося благополучия и экономического роста⁴⁵. Рыночные методы, абсолютизированные с самого начала экономических реформ, никак

⁴³ Gowdy J. M. Marx and Resource Scarcity: An Institutionalist Approach // Journal of Economic Issues. 1984. Vol. 18, No 2. P. 394.

⁴⁴ Hayden F. G. Institutional policymaking // Institutional Economics: Theory, Method, Policy / M. R. Tool (ed.). Boston: Springer, 1993. P. 291. Хейден хорошо известен работами в той области институционализма, которую Сэмюэлс назвал «основаниями принятия решений».

⁴⁵ См.: Гринберг Р. Структурная политика — безальтернативное средство модернизации российской экономики // Кремль.ORG: Политическая экспертная сеть. <http://www.kreml.org/other/153358216>; Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность: экономике нужны ясные цели // Ведомости. 26.11.2007.

не соотнесены с технологическими параметрами экономики, а если использовать их слишком прямолинейно, даже деструктивны.

В-третьих, с возникновением индустриального общества главным инструментом освоения технологического потенциала природы стал институт науки. Резким диссонансом по отношению к обобщающим, философским исследованиям природы научного знания стала экономика науки (*economics of science*). Она почему-то легко перевоплотилась в «экономику знаний» как неоклассическую генерализацию некоторых особенностей современной науки, связанных исключительно с тем, что *отдельные* результаты научной деятельности стали приобретать свойства товара (в западной литературе это явление называется коммодификацией науки)⁴⁶.

Определение института как «способа думать и действовать» (Веблен), встроенного в «коллективное, совместное действие» (Коммонс), кажется, специально создано прежде всего для анализа института науки (возможно, потому, что Веблен посвятил анализу науки и технологии специальные работы⁴⁷). Веблен пытался понять институциональное устройство экономики, изучая науку как особый институт, находящийся в крайне противоречивых отношениях с рыночными институтами. Принцип «в начале были рынки», дополненный в России убеждением, что лишь «конкуренция есть процедура открытия» (Хайек), вступает в противоречие с принципами функционирования науки — главного производителя объективного знания. Ни рынок, ни конкуренция не способны отличить истину от мифа, науку от лженауки, медицину от знахарства, знание от суеверия, поскольку все это может быть предметом прибыльной продажи⁴⁸.

Определение науки как коллективного действия (институционалисты), дополненное ее характеристикой как всеобщего труда (Маркс), близко и понятно большинству представителей *естественных наук*. В обоих случаях научное знание понимается как обоснованное, опирающееся на практический опыт, выраженное в адекватной фактам и логике форме. В своей работе о месте науки в современной цивилизации Веблен пишет о научном знании как о деперсонализованном и свободном от пристрастий, получающем наивысшее материальное выражение в технологии машинной индустрии. Большинство экономистов, кажется, совершенно загипнотизированы идеями Хайека о «конкуренции как процедуре открытия», о «рассеянном» (но только между индивидами!) знании и т. д. Это исключает даже мало-мальски критическое отношение и способность заметить односторонность, условность, как бы намеренную нестрогость этих формул, не столько самих по себе, сколько при их использовании российскими экономистами. Хайек определенно отличает «научное знание» от «индивидуального

⁴⁶ *Sent E.-M. Economics of Science: Survey and Suggestions // Journal of Economic Methodology. 1999. Vol. 6, No 1.*

⁴⁷ «Теория делового предприятия» (1904), «Место науки в современной цивилизации» (1906), «Инстинкт мастерства» «1914», «Инженеры и система цен» (1921).

⁴⁸ Использование российскими учеными формулы Хайека искажает не только суть «производства и распространения знаний», но и взгляды самого Хайека (см.: *Hayek F. The Use of Knowledge in Society // American Economic Review. Vol. 35, No 4.*

знания в данном месте и в данное время» — разумеется, в рыночном пространстве. Именно по отношению к последнему знанию он применяет определения «неотделимость», «рассеянность», называет это знание «неорганизованным». Только по отношению к этому знанию можно говорить о конкуренции как процедуре открытия нового знания⁴⁹. Ни рынок, ни конкуренция непосредственно не являются даже моментом научной деятельности — с точки зрения не только институционализма, но и здравого смысла. Конечно, они влияют на эту деятельность как внешние обстоятельства, но не относятся к ее содержанию. Поэтому конкуренция не может быть процедурой *научного* открытия. В науке, наоборот, сотрудничество, синергия представляют собой наиболее важный момент деятельности, а потому и *открытия*.

Мы остановились только на некоторых отличительных свойствах институциональной традиции, которые позволяют понять ее противостояние мейнстриму, возможность ее синтеза с другими «еретическими» направлениями и использования ее ресурса в осуществлении экономических реформ в России. Впрочем, не следует представлять себе эту концепцию исключительно в розовом цвете. Сэмюэлс в статье, посвященной столетию институционализма⁵⁰, перечисляет десять недостатков этой школы мысли, которые, однако, можно приписать любому современному теоретическому направлению.

⁴⁹ Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007. Введение.

⁵⁰ Samuels W. J. Institutional Economics after One Century // Journal of Economic Issues. 2000. Vol. 34, No 2. P. 305–315.

*Л. ГРИГОРЬЕВ,
кандидат экономических наук,
президент Фонда «Институт
энергетики и финансов» (ИЭФ),
декан факультета менеджмента
Международного университета в Москве,*

*С. АГИБАЛОВ,
эксперт ИЭФ,*

*М. САЛИХОВ,
кандидат экономических наук,
завсектором ИЭФ*

УКРАИНА: РАЗДВОЕНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Успешность трансформации на Востоке Европы за два десятилетия после падения Берлинской стены, как правило, оценивается в основном по степени политической демократизации и успехам в формировании институтов рынка. Но важно учитывать и третью составляющую: благосостояние «трансформируемого» населения, уровень «сохраненного» интеллектуального потенциала страны, адекватное развитие человеческого капитала. В этой области элитам стран с формирующимся рынком гордиться особенно нечем, причем в украинском случае ситуация — одна из самых сложных с точки зрения перспектив. В Украине все остается двойственным: демократия и политический пат; хорошие условия развития и сравнительно ограниченные результаты; успешные реформы и высокая коррупция; объективная глубина регионального развития и различия во взглядах населения разных регионов. После двух десятилетий трансформации страна и ее лидеры не могут найти общественный компромисс и обеспечить устойчивое развитие в широком смысле слова.

Украина — потенциально богатая страна, которая осознает себя и воспринимается извне как политическая и экономическая держава уровня Турции и Польши. Среди всех «наследников» СССР она получила один из лучших наборов исходных ресурсов. Главное достоинство республики — предприимчивое, трудолюбивое и образованное население, которое способно производить буквально все — от продо-

вольствия до ракет. В известной степени страна пыталась выйти из трансформационного кризиса, используя сразу несколько адаптационных вариантов¹. В ее восточных регионах стремились сохранить промышленность, опираясь на значительные конкурентные преимущества (низкая стоимость рабочей силы, близость к портам и пр.), в Центре и на Западе широкое распространение получила трудовая миграция в Россию и ЕС. Как и в целом на постсоветском пространстве, украинские граждане, столкнувшись с тяжелым кризисом переходного периода, сумели приспособиться к новым реалиям.

Украина имеет объективные преимущества, содействующие ее развитию: прекрасный климат, плодородные земли, развитую транспортную инфраструктуру, порты, а кроме того — достаточно большие по европейским меркам запасы природных ресурсов. Наконец, это транзитная страна, обеспечивающая, как и страны Балтии, выход к морским портам и курортам для континентальной России, а также транзит российского газа в ЕС. Отметим также наличие развитой химической, металлургической промышленности, исследовательской базы, ряда предприятий обрабатывающей промышленности, сектора атомной энергетики (одного из крупнейших в мире). Таким образом, исходные условия в стране в начале периода рыночных преобразований представлялись весьма благоприятными.

Украина не испытала открытых гражданских конфликтов на старте трансформации в начале 1990-х годов, в отличие от ряда стран бывшего социалистического «лагеря». Если бы институты рынка здесь были созданы вовремя, а социально-политическая стабильность сохранялась в течение всего переходного периода, это была бы история успеха. Однако, вопреки благоприятным стартовым условиям, трансформационный кризис в Украине оказался одним из самых глубоких на всем постсоветском пространстве. Это было обусловлено раздвоенностью страны, трудностями решения институциональных проблем трансформации и сильным внешним воздействием групп интересов, преследующих свои частные цели.

Кризисный минимум был достигнут в 1999 г.: после девяти лет непрерывного сокращения ВВП падение достигло 62% от уровня 1990 г. — намного больше, чем в России и тем более в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). С 2000 г. в стране начался экономический подъем. Эффективная фискальная и монетарная политика способствовала снижению темпов инфляции, что наряду с ростом внешнего спроса на украинские товары обусловило рост экономики в среднем на 7% в год. Во многих отношениях рыночные преобразования осуществлялись успешно, создавая условия для притока капитала, в частности российского. Вплоть до осени 2008 г. экономика Украины динамично развивалась и была в числе лидеров по темпам экономического роста среди восточноевропейских стран и крупных экономик СНГ. Но это сопровождалось непрекращающимся политическим кризисом и последовательными внешними ценовыми шоками

¹ См.: Григорьев Л. М., Салихов М. Р. ГУАМ. Пятнадцать лет спустя. М.: Regnum, 2007; Григорьев Л., Кондратьев С., Салихов М. Трудный выход из трансформационного кризиса (случай Грузии) // Вопросы экономики. 2008. № 10.

(положительными и отрицательными), причем вопрос о цене импорта и условиях транзита газа все последние годы оставался инструментом внутренней политической борьбы².

Вместе с тем к концу 2008 г. ВВП Украины лишь незначительно превысил 70% от уровня 1990 г. Соответственно при сохранении нынешних темпов роста докризисный уровень мог быть достигнут только в середине 2010-х годов. По сути дела, в стране фактически были потеряны результаты труда целого поколения. Теперь и эта отдаленная перспектива становится миражом: в Украине разворачивается кризис, который грозит перечеркнуть достижения последних лет.

Затянувшийся переход

Основные причины столь глубокого падения ВВП Украины в 1990-е годы связаны как с исходными условиями, так и с политикой, проводимой в переходный период. В украинской экономике наблюдался серьезный структурный перекос в сторону промышленности: на момент распада СССР ее удельный вес был наибольшим по сравнению с другими бывшими советскими республиками. Неизбежно значительная часть промышленности в условиях глобальной экономики оказалась неконкурентоспособной. Треть промышленного производства приходилась на ВПК, который мгновенно лишился большей части государственного заказа. В результате за первые пять лет независимости объем промышленного производства сократился более чем на 60%. Свою роль сыграл и разрыв сложившихся экономических связей, поскольку степень взаимодополняемости больших экономик России и Украины оказалась выше, чем других бывших советских республик.

Неэффективная экономическая политика государства на ранних этапах переходного периода проявлялась, в частности, в предоставлении значительных субсидий убыточным промышленным предприятиям. Мягкие бюджетные ограничения и дешевые энергоносители порождали рентаориентированное поведение собственников, тормозили реструктуризацию, ослабляли стимулы к осуществлению эффективных изменений³. Отставание в проведении структурных реформ было обусловлено хаотической приватизацией (в частности, ее провалом в сельском хозяйстве), введением внешнеторговых ограничений и т. д. Сказались и внешние шоки в виде азиатского кризиса 1997–1998 гг., российского кризиса 1998 г. и падения мировых цен на продукцию украинского экспорта. Именно в этот период украинская промышленность вынужденно переориентировалась на западные рынки.

Экономический подъем 2000-х годов был вызван несколькими факторами:

² Анализ первого газового конфликта представлен в: *Григорьев Л. М., Салихов М. Р.* Украина — рост и газ // Экономическое обозрение ИЭФ. 2006. Янв. О природе второго конфликта см.: *Pirani S., Stern J., Yafimava K.* The Russo-Ukrainian Gas Dispute of January 2009: A Comprehensive Assessment. Oxford Institute for Energy Studies, 2009.

³ *Babanin O., Dubrovskiy V., Ivaschenko O.* Ukraine: The Lost Decade... and a Coming Boom? Kyiv, 2002.

— быстрый рост в России, ЕС и других странах — основных экспортных рынках и источниках доходов гастарбайтеров;

— слабость гривны, что поддерживало конкурентоспособность экспортеров;

— наличие неиспользуемых производственных мощностей (как в России), что позволило быстро отреагировать на растущий спрос на традиционные экспортные товары;

— конкурентоспособность с точки зрения трудовых издержек — реальные доходы населения и уровень оплаты труда в Украине были значительно ниже, чем в России и странах ЦВЕ;

— благоразумная (до 2005 г.) фискальная и монетарная политика, благодаря которой удалось снизить инфляцию до приемлемого уровня;

— реформы в сфере энергетики и сельского хозяйства, способствовавшие оживлению в этих секторах.

Комментируя итоги развития украинской экономики, Всемирный банк отмечал: «Недавний экономический рост в Украине базировался на недиверсифицированном, но сильном росте экспорта в секторах экономики, контролируемых финансово-промышленными группами, которые оперируют с помощью неформальных отношений и специальных привилегий»⁴.

С 1999 г. начинался подъем в обрабатывающей промышленности и торговле. Открытие товарных рынков (из-за девальвации) стимулировало активность в промышленности, а объем денежных переводов миллионов украинских гастарбайтеров домой существенно вырос (примерно в пропорции 2 к 1 из России и ЕС).

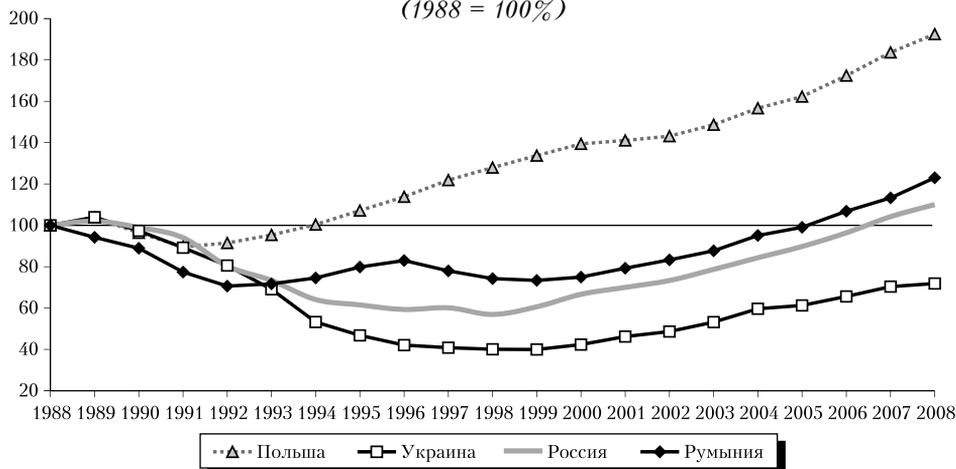
Роль сбережений, которые отсылают домой украинцы-мигранты, в развитии украинской экономики остается очень важной. Эти переводы поддерживают потребление, позитивно влияя на жилищное строительство. Статистика по денежным переводам крайне ограничена, но и, согласно общим официальным оценкам, значение трансфертов, в частности переводов, было немалым в начале 2000-х годов. Сальдо текущих трансфертов в этот период составляло порядка 4% ВВП. Объем денежных переводов из России продолжает играть заметную роль в экономике страны: только видимая их часть (обычно скрытая примерно в два раза больше) в 2007 г. составила 1,9 млрд долл. (1,3% ВВП) и 1,7 млрд долл. за три квартала 2008 г.

Несмотря на высокие темпы роста в 2000-е годы (см. рис. 1), по абсолютным показателям развития Украина все еще значительно отстает от стран Восточной Европы и бывших союзных республик: ВВП на душу населения по ППС в 2008 г. составлял менее половины польского (см. рис. 2). За последние пять лет украинский душевой ВВП вырос в 1,7 раза, но и соседние страны продемонстрировали хорошие результаты. В итоге Украина остается одной из самых бедных стран в регионе, о чем свидетельствуют данные о доходах населения.

В последние годы заработная плата и пенсии в стране росли высокими темпами (см. табл. 1). В результате в 2002—2007 гг. доля оплаты труда в ВВП возросла с 46 до 50%. Заметный вклад в увеличение зарплат и пенсий внесло государство: каждые выборы

⁴ Country Assistance Strategy Progress Report for Ukraine // The World Bank Report No 32250-UA. 2005. May 19. P. 20.

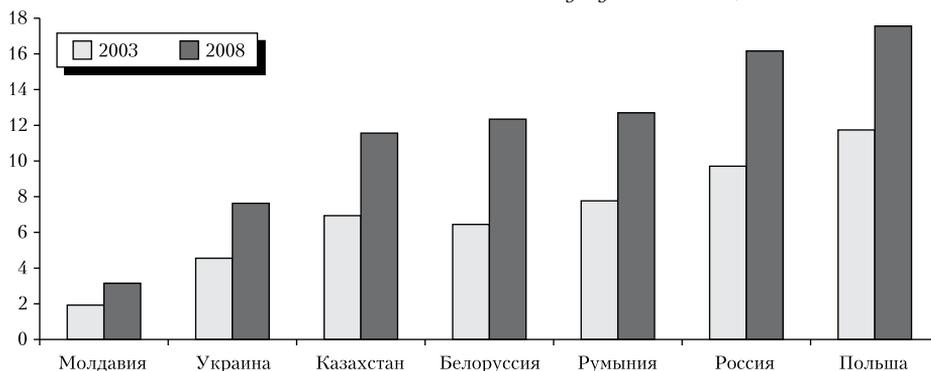
**Динамика ВВП Украины, Румынии, России и Польши
(1988 = 100%)**



Источники: национальные статистические органы.

Рис. 1

**Динамика душевого ВВП (по ППС) Украины и сопредельных стран,
2003—2008 гг. (тыс. долл. на душу населения)**



Источники: МВФ, национальные статистические органы.

Рис. 2

Т а б л и ц а 1

Средняя заработная плата и пенсия в Украине (долл. в месяц)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Средняя заработная плата по экономике	71	87	111	157	206	268	343
сельское хозяйство	33	39	55	81	109	145	204
промышленность	91	111	140	189	240	308	383
оптовая и розничная торговля	62	74	96	139	178	227	287
финансовая деятельность	183	197	237	303	406	549	711
государственное управление	93	108	130	212	313	367	490
образование	50	64	81	125	160	210	275
Средний размер пенсии	23	26	34	62	81	95	143
<i>Справочно:</i>							
средняя заработная плата в России	139	179	234	302	395	531	686
средний размер пенсии в России	44	53	67	84	100	122	168

Источники: национальные статистические органы.

провоцировали сильный приступ популизма. В 2005 г. после выборов расходы бюджета увеличились практически на 3 п. п. ВВП: правительство платило по векселям, выданным в период «оранжевой» революции. Были двукратно повышены пенсии, резко выросла зарплата госслужащих (по этим показателям страна стала быстро приближаться к России). В 2004—2007 гг. долларовая величина пенсий увеличилась в 4,2 раза, а зарплата госслужащих (особенно киевлян) — в 3,8 раза на фоне общего повышения зарплат в 3,1 раза. Украина еще сохраняет свое конкурентное преимущество по оплате труда (в составе стоимости выпускаемой продукции) относительно других стран Восточной Европы и России. Но за эти годы у украинских граждан сложились серьезные ожидания инерционного роста жизненного уровня вне связи с реальными доходами страны и эффективностью ее промышленности.

Фактически к началу мировой рецессии 2008 г. Украина не сумела восстановить уровень ВВП и сформировать устойчивую модель развития, не смогла изменить структуру своей экономики. Из-за незавершенности реформ, отсутствия крупных национальных финансово-промышленных групп, которые доминировали бы в экономике (и политике), не удалось выработать единую концепцию развития страны. Естественным преимуществам «восточной интеграции» противостояли новые возможности в ЕС, но Украину с ее 46 млн жителей там не ждали. Ее вступление создало бы сильную конкуренцию другим странам Восточной Европы с аграрно-отходнической экономикой. Дуальность интересов регионов в экономике обусловила дуальность интересов в политике, расхождение внутренних программ партий и их лидеров, но окончательный выбор не был и, видимо, не мог быть сделан.

Региональное неравенство и политика

Экономика Украины крайне неоднородна в региональном разрезе. Российская классификация регионов во многом применима и к ней⁵. Регионы страны образуют четыре схожие с российскими группы: столица (Киев); развитая промышленность; прибрежные регионы; «бедные аграрии» (Западная и Центральная Украина).

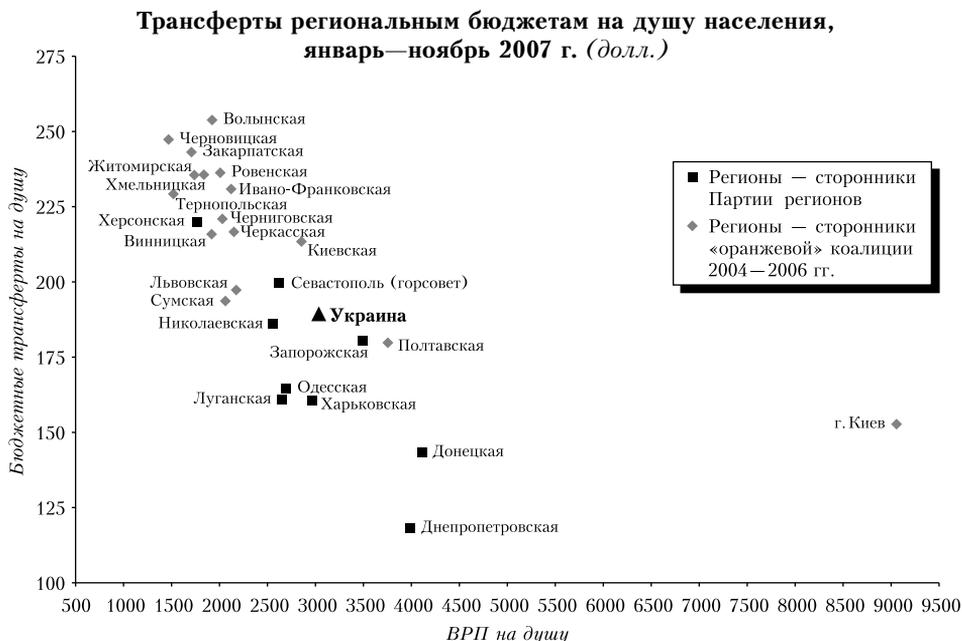
Начиная с 2000 г. столица развивалась опережающими темпами: в среднегодовом выражении темп экономического роста в 2000—2007 гг. здесь составил 12,7%. Остальные регионы Украины не могли похвастаться такой динамикой. ВВП восточных промышленных регионов увеличивался в среднем на 7,1% в год, а аграрные западные области и центральные регионы росли еще медленнее — в среднем на 7,0%. По сравнению с кризисным 1998 годом экономика как западных регионов, так и промышленных регионов востока Украины выросла в 1,7 раза. Но Киев оказался далеко впереди: здесь рост составил 2,6 раза.

⁵ См.: Григорьев Л., Зубаревич Н., Урожаева Ю. Сцилла и Харибда региональной политики // Вопросы экономики. 2008. № 2.

В кризисные 1990-е годы глубина спада была неравномерной по регионам. В наибольшей степени от него пострадали крупные промышленные центры: падение выпуска многих видов промышленной продукции исчислялось разами. Столичный регион был затронут кризисом в меньшей степени. К 2008 г. по объему ВРП Киев вышел на докризисный уровень, а как западным, так и восточным регионам еще предстоит пройти долгий путь в этом направлении: здесь выпуск составил соответственно лишь 64 и 67% относительно уровня 1990 г.

Распространенный стереотип, согласно которому более обеспеченные восточные промышленные регионы страны через механизм перераспределения доходов в Киеве содержат бедные аграрные регионы западной Украины, верен лишь отчасти. Схема в реальности более простая: Киев, конечно, делится полученными доходами с менее обеспеченными западными регионами, но при этом большую их часть оставляет себе. Бюджетные трансферты составляют основную долю доходов западных регионов и играют значительную роль в их экономике (более 15% ВРП), но в результате величина душевых расходов их бюджета лишь выходит на уровень, сопоставимый с показателями восточных регионов, который в разы меньше соответствующих расходов Киева (см. рис. 3). Это еще больше усиливает политическую борьбу за контроль над центральными ведомствами и их финансовыми возможностями (особенно энергетическими компаниями, Центральным банком и т. п.).

Дуальность региональной экономики сформировала дуальность и социальной базы политических партий. «Оранжевая» революция дала надежду на новую честную политику, но этот шанс в дальнейшем



Источники: Министерство финансов Украины, оценка ИЭФ.

Рис. 3

не был реализован⁶. Программы Востока в принципе ориентируются на использование конкурентных преимуществ в тяжелой промышленности, сохранившихся элементов кооперации в машиностроении (ВПК) с российскими предприятиями. Они так же зависят от торговли сырьем и продовольствием, как и российские промышленные регионы. У них те же конкуренты в мире, поэтому в долгосрочной перспективе интеграция в западном направлении означала бы завершение деиндустриализации Украины: все сколько-нибудь сложные ниши на рынках машиностроительной продукции (в частности, вооружений) ЕС уже заняты Чехией и другими более развитыми странами ЦВЕ.

Программа интеграции в мировую экономику Запада и Центра ничем не отличается по своей природе от интеграции аграрных районов Латвии, Польши, Румынии и Болгарии. Это, по существу, обесценение старых активов и человеческого капитала и новый старт на базе сельского хозяйства и отходничества в условиях острейшей конкуренции по качеству продукции в ЕС и по ее стоимости — с развивающимися странами (особенно с учетом либерализации в рамках ВТО).

Низкая совместимость двух столь разных программ означает низкую совместимость будущего положения финансовых и политических элит. Острые проблемы, связанные с использованием русского языка, вступлением в НАТО, отношениями с Россией, лишь скрывают глубокий конфликт интересов. Разумеется, для того чтобы западно-украинская элита по-прежнему сохраняла контроль над общей политикой страны (над Киевом), требуется внешняя поддержка, поскольку обычно в странах с рыночной экономикой доминируют элиты более развитых регионов-доноров.

Разрыв в уровне экономического развития регионов Востока и Запада отражает исходную конфигурацию активов, оставшихся в наследство от советского периода (см. табл. 2)⁷. Эта ситуация была усугублена огромным оттоком населения, особенно из аграрных райо-

Т а б л и ц а 2

Основные макроэкономические показатели региональных групп, 2007 г.

	Киев	Промышленный Восток и прибреж- ные регионы	Аграрный Запад и Центр	Украина
ВРП на душу, тыс. долл.	9,1	3,2	2,1	3
Расходы бюджета на душу, долл.	972	414	415	447
Трансферты, в % ВРП	2	6	13	8
Средняя заработная плата, долл.	455	272	221	268
Располагаемый доход на душу, долл.	301	170	148	167
Занятое население, млн человек	1,4	10,2	9,3	20,9
Доля занятого населения с высшим образованием (перепись 2001 г.), %	41	23	19	22

Источники: Государственный комитет статистики Украины, расчеты ИЭФ.

⁶ См.: Бунин И. «Оранжевая» революция // Стратегия России. 2006. № 9. С. 61–68.

⁷ Схожий уровень перепада в развитии был при добровольном «разводе» Чехии и Словакии, но там не было такой доминирующей и объединяющей столицы, как Киев, не было традиций раздельной государственности.

нов. Как и в России, судьба промышленных регионов в постсоветский период здесь складывается непросто.

Мы не вполне согласны с выводами автора одной из работ, посвященных анализу ситуации в Украине: «Украинский регионализм сложнее исторически сложившегося противопоставления Востока и Запада. Восток и Запад представляют собой политические „полюса“ Украины, в то время как борьба на всех без исключения выборах ведется преимущественно за центр. Но при этом роль Запада и Востока в украинской политике не сводилась к территориальному размежеванию. В ходе постсоветского государственного строительства ее можно анализировать в контексте центр-периферийных отношений. В данном случае запад Украины (по преимуществу аграрный) выступал в качестве политического центра страны, зоны ее политических инноваций. В то же время украинский восток, где был сосредоточен основной экономический потенциал страны, несмотря на весьма высокий уровень урбанизации и индустриализации, в рамках самой Украины оказался глубокой периферией, не способной генерировать и/или транслировать инновации»⁸.

Тот факт, что старая промышленность в условиях затяжного глубокого кризиса не смогла найти способ своей трансформации, не умаляет ее живучести. В странах ЦВЕ степень деиндустриализации, снижение уровня науки в целом близки (или выше) к тому, что наблюдается в Украине. Запад страны не создал каких-либо инноваций, кроме трудовой миграции в ЕС, — здесь господствуют такие же тенденции, как в Болгарии, Румынии, Молдавии. Политическая программа ориентации на Запад вряд ли может считаться инновацией, во всяком случае она ничем не отличается от аналогов в ЦВЕ. Такая программа имеет серьезную опору лишь в нескольких регионах (традиционно поддерживающих В. Ющенко), но при огромной помощи извне от западноукраинской диаспоры в Северной Америке, правительств США и ЕС. В результате конфликта двух программ страна не может последовательно интегрироваться в ЕврАзЭС, тогда как в ЕС ее принять не могут. В условиях кризиса в Украине можно ожидать обострения борьбы за контроль над административным ресурсом перераспределения трансфертов, нового усиления роли Киева.

«Новый» рост на старых активах

Потенциал роста украинской экономики в долгосрочном плане заключается в постепенном повышении качества продукции, поставляемой на рынки ЕС, и частичном возврате рабочей силы при модернизации промышленности, ориентированной на Восток. Но это предполагает значительные иностранные (российские) инвестиции, условия для которых из-за перманентного политического кризиса были далеко не лучшими. В результате подъем происходил в основном на базе старых активов.

В начале 2006 г. Украина столкнулась с первым заметным повышением цен на импортируемые энергоресурсы. Стало очевидным, что

⁸ См.: Гельман В. Я. Украина — фрагментированное пространство // СССР после распада / Под ред. О. Л. Маргания. М.: Экономическая школа, 2007.

это не разовое явление, а скорее проявление тенденции к дальнейшему неуклонному росту цен. Украинская промышленность получила четкий сигнал к расширению инвестиционной активности с целью повышения энергоэффективности производственной деятельности. В 2006 и 2007 гг. прирост инвестиций в отраслях обрабатывающей промышленности составил соответственно 23 и 32%. Отметим, что во многих заявлениях и публикациях, появлявшихся в преддверии очередных переговоров по вопросам стоимости импорта природного газа, содержались крайне негативные оценки последствий повышения цен на него для украинской промышленности и всей экономики страны. Пессимистичные оценки в начале 2006 г. давали Всемирный банк и МВФ, а также известные украинские исследовательские компании. Разумеется, эти оценки носили «оранжевый» характер и не оправдались. Позднее Всемирный банк признал, что Украина проявила необычайную устойчивость к увеличению стоимости импортируемого природного газа⁹.

Быстрое развитие страны в 2000-е годы обусловило заметные изменения в структуре ее экономики. Так, в начале десятилетия, когда Украина только начала восстанавливаться после затяжного кризиса, доля сельского хозяйства в ВВП превышала 16%, как в большинстве бедных и слаборазвитых государств. Это было следствием сокращения сектора рыночных и нерыночных услуг. Трансформационные преобразования в бывших союзных республиках сопровождались, как правило, значительным ослаблением роли государства. В результате в структуре ВВП в наибольшей степени сокращаются расходы на социальные нужды и образование, снижается доля нерыночных услуг, финансируемых преимущественно государством. Украине, несмотря на тяжелое положение в 1990-е годы, удалось сохранить финансирование социальных функций государства на сравнительно высоком уровне. Даже в 2001 г. вклад образования в формирование ВВП составлял 4,9%, тогда как в России в тот же период — не более 3%. Благодаря росту в 2000-е годы улучшилось положение промышленности, хотя заметно снизилась доля инфраструктурных отраслей в силу нехватки долгосрочных инвестиций (см. табл. 3).

Подъем украинской экономики в 2000-е годы происходил на базе бывшей советской промышленности, поскольку был основан на восстановлении торговых связей с Россией на фоне общего ускорения развития мировой экономики, что позволило Украине увеличить экспорт промышленной продукции. Зачаточное состояние сектора рыночных услуг (наследие плановой экономики) и быстрый рост доходов населения предопределили его последующее стремительное развитие.

В результате в структуре украинской экономики произошли существенные сдвиги. Доля сельского хозяйства остается высокой даже по меркам большинства восточноевропейских стран, хотя она снизилась практически вдвое. Увеличился удельный вес промышленности в ВВП, причем в основном благодаря динамичному росту обрабатывающего сектора. В отличие от более развитых стран, в Украине именно промыш-

⁹ Ukraine: The Impact of Higher Natural Gas and Oil Prices / World Bank, 2005, Dec. 6; Ukraine Economic Update / World Bank, 2006, Nov.; Ukraine — 2006. Article IV Consultation / IMF, 2006, Oct. 24.

**Изменение структуры экономики Украины, 2001—2007 гг.,
доля добавленной стоимости (в %)**

	2001	2007
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	16,1	7,3
Промышленность	30,2	31,0
добывающая	4,6	4,6
обрабатывающая	19,4	22,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,1	3,9
Строительство	4,0	4,9
Услуги	49,8	57,0
торговля; ремонт автомобилей и пр.	12,2	14,1
деятельность транспорта и связи	13,4	10,6
образование	4,9	5,6
здравоохранение и предоставление социальной помощи	3,3	3,5
другие виды экономической деятельности	16,0	23,1

Источник: Государственный комитет статистики Украины.

ленное производство остается «локомотивом» развития экономики. Появляются сравнительно новые для страны виды деятельности, например производство автомобилей и прочих транспортных средств. В структуре инвестиций в основной капитал ежегодно более $\frac{1}{3}$ направляется в промышленность: в 2006—2007 гг. примерно 35%.

В 2001—2007 гг. стоимость отгруженной продукции возросла практически втрое и достигла 119 млрд долл. (см. рис. 4). Динамика физических объемов промышленного производства характеризовалась высокой изменчивостью. В 2001—2004 гг. темп его прироста в среднем годовом выражении превышал 12%. В 2005 г. на фоне общего замедления экономики, вызванного политическим кризисом, сокращением

**Объем отгруженной продукции промышленности,
динамика промышленного производства и ВВП Украины,
2001—2008 гг.**



Источники: Государственный комитет статистики Украины, оценка ИЭФ.

Рис. 4

инвестиционной активности и ухудшением положения на внешних рынках, динамика промышленного производства существенно замедлилась и по итогам года составила лишь 3,1%. Восстановление инвестиционного спроса способствовало ускорению динамики промышленности в 2006—2008 гг. — заметно возрос спрос со стороны России и ряда других стран на украинскую промышленную продукцию. В результате рост объема промышленной продукции по итогам 2007 г. превысил 10%.

Согласно расчетам Госкомстата Украины, уровень промышленного производства 1990 г. был достигнут уже в 2006 г., а в 2007 г. — превышен на 10%. Вместе с тем сравнение физических объемов промышленной продукции, производившейся в 1990 г., с соответствующей продукцией, произведенной в 2007 г., показывает, что по большинству видов товарной промышленной номенклатуры показатели 2007 г. существенно уступают показателям 1990 г. При этом наибольший спад наблюдается в легкой и пищевой промышленности, где текущий выпуск часто не превышает $\frac{1}{4}$ уровня 1990 г. (см. табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Производство основных видов промышленной продукции,
1990—2007 гг.**

	1990	2000	2007	2007 к 2000, %	2007 к 1990, %
Электроэнергия, млрд кВт·ч	298	171	196	115	66
Уголь готовый, млн т	130	62,4	58,9	94	45
Готовый прокат, млн т	38,6	22,6	24,5	108	63
Трубы стальные, млн т	6,5	1,7	2,8	161	43
Аммиак синтетический, млн т	4,9	4,4	5,1	118	104
Минеральные удобрения, млн т	4,8	2,3	2,9	124	59
Цемент, млн т	22,7	5,3	15	2,8 раза	66
Автомобили, тыс. шт.	196	31,9	380	11,9 раза	194
Холодильники бытовые, тыс. шт.	903	451	824	183	91
Ткани, млн кв. м	1210	66,7	114	171	9
Обувь, млн пар	196	13,5	22,5	167	11
Колбасные изделия, тыс. т	900	175	330	189	37
Масло животное, тыс. т	444	135	100	74	23
Сахар, млн т	6,8	1,8	1,9	105	27
Масло растительное, тыс. т	1070	973	866	89	81

Источник: Государственный комитет статистики Украины.

Последовательное увеличение стоимости импортируемого природного газа с конца 2005 г. порождало в Украине опасения относительно устойчивости национальной промышленности. Но рост стоимости украинского экспорта, в первую очередь металлургической и химической продукции, а также наращивание экспорта машиностроительной продукции в Россию и Казахстан способствовали сохранению темпов роста промышленного производства как в неэнергоёмких, так и в энергоёмких отраслях промышленности. Вследствие значительного увеличения стоимости продукции базовых отраслей в 2007 г. в структуре промышленного производства доля энергоёмких отраслей либо осталась прежней (по отношению к 2004 г.), либо выросла, как металлургии (с 23 до 26%).

В 2008 г. динамика промышленного производства последовательно замедлялась, особенно в летние месяцы, а в октябре произошел масштабный спад. По итогам года темп прироста промышленного производства стал отрицательным и составил $-3,1\%$. Вновь после окончания трансформационного кризиса 1990-х годов в стране началось падение промышленного производства. В январе 2009 г. оно составило 34% к январю 2008 г. В основном сокращение выпуска вызвано катастрофическим спадом в металлургической промышленности. В таких условиях судьба украинской промышленности будет зависеть от удержания трудовых издержек и курса гривны на конкурентоспособном (низком) уровне, но это вызовет рост социальной напряженности в стране.

Важную роль в экономике Украины играет внешняя торговля. В 2007 г. внешнеторговый оборот превысил 78% ВВП, что свидетельствует о высокой степени открытости страны для мировой экономики.

Наиболее значимая статья украинского экспорта — экспорт черных металлов. Все последние годы конъюнктура рынка металлов была очень благоприятной для Украины. С момента начала восстановления украинской экономики в 1999 г. цены на металлы преимущественно лишь росли, что вело к удорожанию стоимости украинского экспорта. В 2001—2007 гг. экспорт черных металлов и изделий из них вырос с 5,6 млрд до 19,8 млрд долл., а их доля в общей структуре экспорта повысилась с 35 до 40%. Другие наиболее значимые статьи экспорта — поставки оборудования и транспортных средств. В номинальном выражении стоимость их экспорта выросла с 1,9 млрд до 6,8 млрд долл.

Все последние годы ключевым рынком для экспорта украинского оборудования остается Россия. В 2007 г. на нее пришлось более половины экспорта машин, оборудования и транспортных средств. Другие крупные потребители украинского оборудования — Белоруссия и Казахстан. В 2007 г. доля экспорта машин, оборудования и транспортных средств возросла до 14% от общего объема украинского экспорта. Именно в «оранжевый» 2005 год и в последующие два года доля экспорта Украины в Россию резко повысилась — до 26% , что стало следствием высокой конкурентоспособности украинских производителей (в частности, в области поставок металлов и машин и оборудования). В этих условиях внутриполитические барьеры препятствовали естественной интеграции в рамках ЕврАзЭС. С углублением циклического спада в ЕС конкуренция для украинских товаров усилится, а суммы переводов гастарбайтеров из ЕС и России уменьшатся.

Инвестиционный рост в 2007 г. и повышение доходов населения способствовали динамичному росту импорта машин и оборудования и автомобилей. По этим категориям товаров импорт с 2005 г. увеличился на 9 млрд долл. Одновременно сократился удельный вес импорта из России. Доля машин и оборудования в общем объеме импорта повысилась с 3% в 2001 г. до $18,3\%$ в 2007 г.

Россия остается крупнейшим торговым партнером Украины. Хотя здесь следует учитывать и фактор советского наследия, но во многом торговые отношения двух стран сформировались уже в период экономического роста в обоих государствах. Основу импорта из России составляют энергоресурсы, на которые приходится около 60% общей стоимости

украинского импорта из нашей страны. Структура украинского экспорта в Россию более диверсифицирована и характеризуется большей долей товаров с высокой добавленной стоимостью. Помимо металлургической, экспортируются также продукция химической, целлюлозно-бумажной, пищевой промышленности, машины и оборудование.

Увеличение мировых цен на энергоносители оказало разнообразное воздействие на экономику Украины. Прежде всего отметим увеличение стоимости импорта даже при сокращении физических объемов импортируемых энергоносителей, что негативно отражается на торговом балансе страны. С момента начала роста цен на энергоносители стоимость импорта из России возросла на 5 млрд долл., а украинский экспорт в этот же период увеличился на 7 млрд долл. В итоге дефицит торговли Украины и России за последние годы постепенно сокращался. В 2008 г. динамика экспорта также опережала соответствующий показатель импорта, и дефицит торговли по итогам года немного превысил 4 млрд долл., что меньше, чем в 2004–2006 гг. Рост спроса со стороны России на продукцию украинской промышленности компенсировал ее потери от увеличения стоимости импортируемых энергоресурсов.

Со щитом или на щите — украинская металлургия

Металлургия критически важна для украинской экономики. Украина входит в число ведущих мировых производителей металлургической продукции. В 2007 г. она произвела 43 млн т стали и была восьмым крупнейшим производителем в мире с долей 3,2%. Металлургическая продукция составляет 40% стоимости всего украинского экспорта. В 2008 г. экспорт металлов принес Украине 27,6 млрд долл. Кроме того, этот сектор является крупнейшим работодателем и потребителем товаров и услуг.

Для мировой металлургической отрасли IV квартал 2008 г. оказался очень тяжелым. Повсеместное сокращение спроса на товары длительного пользования, в первую очередь автомобили, и коллапс строительной индустрии привели к масштабному спаду в металлургии во всем мире. Основные производители значительно снизили выпуск продукции, но нигде падение производства не оказало такого воздействия на общее состояние экономики, как в Украине. В ноябре выпуск в металлургии упал практически в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. В результате по итогам года выпуск снизился на 11%. Соответственно сократился выпуск в смежных секторах: производстве железной руды и коксующегося угля. Уменьшился объем перевозок на железнодорожном транспорте, где продукция металлургии и добывающей промышленности обеспечивает 40% загрузки. В итоге общее падение промышленного производства в 2008 г. составило 3,1%.

Поддержание этой отрасли — ключевая задача для предотвращения общего спада в экономике. Правительство пытается компенсировать сокращение экспорта ростом внутреннего потребления. Прозвучали предложения резко увеличить расходы на строительство объектов инфраструктуры и региональное развитие, стимулирование

спроса со стороны машиностроения и строительства. Подобные меры вряд ли принесут успех, поскольку внутренний рынок слишком мал, чтобы существенно расширить потребление, тогда как 70% выпуска металлургии шло на экспорт.

Другая проблема — недостаток финансовых ресурсов для масштабных правительственных программ. Не очевидно, должна ли экономика страны, а фактически — ее граждане, оплачивать технологическую отсталость металлургической отрасли. Россия и Украина остались единственными странами в мире, где широко применяется мартеновский процесс, многократно уступающий по своей энергоэффективности кислородно-конвертерному и электросталеплавильному. Но если за последние годы в России доля мартеновского процесса снизилась, то в Украине она даже несколько возросла и перед кризисом оставалась на уровне около 45%.

В благоприятных условиях 2005 — середины 2008 г. украинские производители металла предприняли недостаточно усилий для модернизации своей промышленности. Они не сделали существенных выводов из опыта 2005 г., когда Украина испытала серьезный внешний шок, вызванный сокращением физических объемов экспорта металлов из-за ввода крупных производственных мощностей в Китае.

Характерно, что инвестиции в основной капитал металлургического комплекса, доля которого составляет около $\frac{1}{4}$ общего объема промышленной продукции, все последние годы были меньше инвестиций в пищевую отрасль, хотя ее доля в общем выпуске промышленности в полтора раза ниже. Крайне благоприятная конъюнктура на рынке металлов способствовала консервации технологического уклада в отрасли. После первого повышения цен на импортируемый природный газ практически все металлургические компании Украины заявили о масштабных планах по модернизации производства, но соответствующего роста инвестиций не последовало. Более того, рост цен на сталь позволял даже увеличивать производство в энергоемких мартенах. Резкое падение стоимости металлов и сокращение спроса оказали оздоравливающее воздействие на металлургический комплекс Украины. В Донецкой области на начало декабря были остановлены 18 из 22 мартеновских печей и 10 из 21 доменной, одновременно 7 конвертеров из 8 продолжают работать.

Одной из мер поддержки сектора со стороны правительства стала отмена 12-процентной надбавки на природный газ для металлургических предприятий. Примечательно, что в большинстве стран в современном металлургическом производстве природный газ практически не используется, а в Украине на нужды этого сектора расходуется 8 млрд куб. м газа ежегодно. Модернизация сектора позволит металлургам перейти на другое энергетическое сырье, в частности уголь, но в любом случае этот переход займет не менее пяти лет.

При высокой цене сортового проката в 1350 долл./т заниматься перевооружением и модернизацией предприятий довольно сложно: отпускная цена с лихвой перекрывает все издержки и позволяет использовать все имеющиеся мощности. Но и когда спекулятивный пузырь лопается и цена многократно падает, решения о модернизации тоже принимать непросто: перспективы спроса более чем туманны, соперничать по эффективности с европейскими производителями вряд ли удастся. Поэтому выбираются простые решения: увольняют работников, сокра-

щают оплату труда, оказывают давление на поставщиков. Значение по крайней мере одного фактора себестоимости — цены на энергоресурсы — для украинских предприятий в 2009 г. серьезно возрастет. Цена на природный газ, которая до 2006 г. была практически малозначимой величиной, с начала 2009 г. выросла более чем в полтора раза и превысила 300 долл./тыс. куб. м без учета стоимости доставки. С учетом резкой девальвации гривны цена на газ становится серьезной проблемой для потребителей. Золотой дождь, пролившийся на украинских металлургов в 2007 — первой половине 2008 г., позволяет им финансировать крупные инвестиционные программы — именно сейчас им следует заняться повышением эффективности производства. В противном случае если цены и дальше будут падать, Украина может потерять свое место в десятке крупнейших мировых производителей металла.

Экономический кризис и политический конфликт

Нынешний кризис в Украине оказался масштабным. Национальная валюта девальвирована наполовину, ВВП Украины, по нашей оценке, только в IV квартале 2008 г. снизился более чем на 10%. Газовый конфликт января 2009 г. развивался на фоне двух тяжелейших кризисов: экономического и предвыборного, что почти парализовало руководство страны. Украина встретила 2009 г. в глубоком кризисе, население устало от перманентного политического конфликта, ситуация здесь приблизилась к патовой.

Неприятный для всех вовлеченных сторон конфликт вокруг транзита российского газа в ЕС и цен на газ для Украины в январе 2009 г. развивался на фоне быстрого падения производства, экспорта и бюджетных доходов. По всем оценкам, Украина потребляет непропорционально много энергии из-за специфичной структуры экономики и низкой эффективности производства¹⁰. Потребление газа также выше, чем в Европе, причем для его сокращения было приложено недостаточно усилий.

Не возвращаясь к деталям газового конфликта января 2009 г. с «Газпромом», отметим явные проблемы в управлении финансовыми процессами. Видимо, украинские ведомства не могли заплатить за газ осенью 2008 г., потому что соответствующие средства ушли в бюджет. Выплата долгов (без пени) по контракту 30 декабря с одновременным выходом из переговоров, судебная (без слушаний и в каникулы) отмена международного контракта по транзиту 5 января, выход из переговоров на десять дней, отказ временно давать технический газ для транзита (согласно ратифицированной Энергетической хартии) делают правовое положение Украины в этом конфликте весьма шатким. Если бы любая другая страна или даже Украина сделала нечто подобное в отношении контрагента «не из России», то ее легко признали бы виновной в европейских судах. В «нашем» случае все окрашено политикой. Этот конфликт дал повод для консолидации всех групп интересов в ЕС, стремящихся возродить атомную и угольную энергетику, активизации усилий по диверсификации источников поставок энергоресурсов, энергобезопасности и т. п.

¹⁰ См., в частности: *Pirani S. Ukraine: A Gas Dependent State // Russian and CIS Gas Markets and Their Impact on Europe / S. Pirani (ed.). Oxford University Press for the Oxford Institute for Energy Studies, 2009. P. 93–132.*

Затянувшийся политический кризис, очевидно, не способствовал росту экономики, но связанные с ним издержки с лихвой перекрывались экспортными доходами. Временную устойчивость обеспечивали высокие цены на базовую украинскую экспортную продукцию (металлы и удобрения) и растущий спрос со стороны России и ряда других постсоветских стран на машины и оборудование. Рост доходов населения стимулировал развитие сектора услуг и строительства и вызвал приток иностранного капитала. В то же время правовая обстановка в стране для западного капитала оставалась сложной, а для российского сохранялись и политические препятствия.

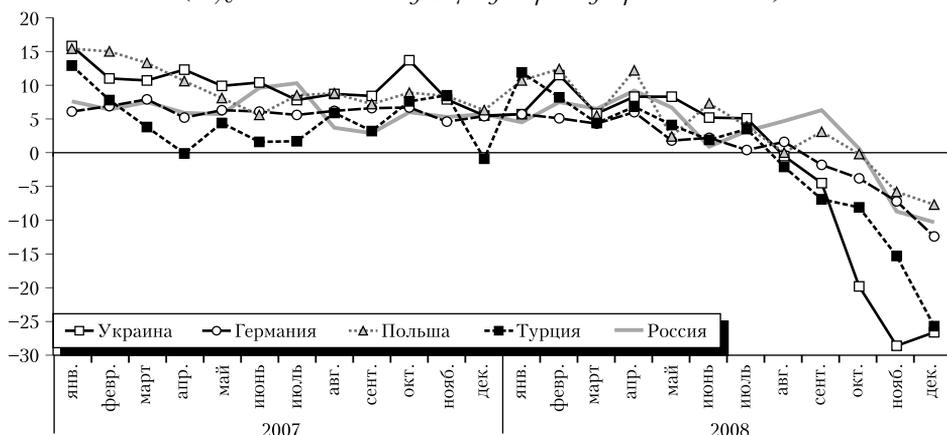
Массовое бегство капитала осенью 2008 г., затронувшее Украину наравне с другими развивающимися экономиками, и проблемы в банковской системе привели к масштабной девальвации национальной валюты. Падение «Проминвестбанка», шестого по размерам банка Украины, спровоцировало массовую панику вкладчиков, в результате которой за несколько дней банковская система лишилась 10% депозитов. Снятые с них средства были направлены на приобретение иностранной валюты. В условиях политической борьбы и «раздела» органов власти между партиями вина за падение гривны была возложена на «команду Ющенко» в ЦБУ.

Основным ударом для украинской экономики стало снижение мирового спроса и цен на металлы, а также падение спроса на оборудование со стороны стран СНГ. В ноябре—декабре 2008 г. экспорт в Россию сократился практически на 30%. Текущий кризис будет и дальше негативно влиять на мировую экономику: в январе 2009 г. даже экспорт из Японии упал на 45% относительно января 2008 г. Поэтому вряд ли можно ожидать скорого улучшения ситуации для украинского экспорта.

Девять лет роста оказались недостаточными для формирования полноценного внутреннего рынка, способного обеспечить серьезный спрос на продукцию национальной промышленности. Благодаря росту доходов населения покупка автомобиля стала доступна для многих домохозяйств, в стране развернулось сборочное производство иностранных автомобилей. За прошедшие годы была серьезно модернизирована пищевая промышленность, фактически создана промышленность строительных материалов, развился сектор транспорта и связи, но ядро украинской экономики — металлургия — осталось преимущественно экспортоориентированным. В итоге страна вступила в кризис со старыми проблемами — энергоемкой низкоэффективной металлургией и машиностроительной продукцией, «завязанной» на экспорт в страны СНГ, что не могло не сказаться на глубине спада промышленного производства (см. рис. 5). В дополнение к старым проблемам прибавились и новые, в частности крупный внешний долг (42 млрд долл.), накопленный банками (общая болезнь стран Восточной Европы), которые в последние годы активно привлекали внешнее финансирование.

Последние вести из Украины дают основания для серьезной тревоги. Бюджетный кризис угрожает дефолтом по внешнему долгу. 25 февраля 2009 г. Standard & Poor's Rating Services снизил суверенный рейтинг страны до ССС+, что на семь разрядов ниже инвестиционного (с уровня В) и предполагает возможность дефолта. Это может негативно сказаться

Динамика промышленного производства, 2007—2008 гг.
(в % к соответствующему периоду прошлого года)



Источники: Государственный комитет статистики Украины, Eurostat.

Рис. 5

на новых соглашениях по газу, поскольку при девальвации газ в национальной валюте резко дорожает при сокращении доходов бюджета.

В стране предстоит президентские выборы (январь 2010 г.), политическая элита парализована борьбой за власть: отход от своих программ и определенных позиций во внешней и внутренней политике означает потерю голосов и будущих позиций¹¹. Партии и лидеры фракций никак не могут решиться на бюджетные сокращения и банковскую реформу, что требуется для предоставления второго транша из 16 млрд долл. займа МВФ. В условиях мировой рецессии и кредитного паралича в мире отсутствуют иные видимые источники дополнительного бюджетного финансирования.

Обращение к России за помощью в предвыборный год было бы трудным шагом для Партии регионов и БЮТ, поскольку это может быть использовано против них в предвыборной кампании. Оно практически невозможно для команды В. Ющенко, учитывая всю совокупность его политики 2007—2009 гг.: поддержка церковного раскола; осуществление программ по вступлению в НАТО; ревизия истории; ограничение использования русского языка; помощь Грузии в августовском конфликте; газовый конфликт января нынешнего года.

Страна почти за два десятилетия не успела сформировать единую программу развития, единую элиту, перестроить экономику. Мировой кризис уже выступил жестким экзаменатором для правительств ведущих стран, международных финансовых организаций и форумов политических лидеров. Для Украины он означает тест на выживание промышленности и возможность включения в мировую экономику в качестве среднеразвитой демократической страны. Такая цель объективно стояла перед всеми странами бывшего социалистического «лагеря».

¹¹ Грустная шутка одного из лидеров Украины: политическая борьба в стране стала похожа на «борьбу за обмен кают на „Титанике“».

В. ПАПАВА,
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент НАН Грузии,
главный научный сотрудник
Института экономики им. П. Гугушвили

«РОЗОВЫЕ» ОШИБКИ МВФ И ВСЕМИРНОГО БАНКА В ГРУЗИИ

Роль и значение институтов Бреттон-Вудской системы и особенно Международного валютного фонда (МВФ) в мировой экономике и в отдельных странах постоянно обсуждаются в научной литературе. Вопрос реформирования МВФ каждый раз приобретает особую актуальность после начала очередного более или менее крупномасштабного финансового кризиса. Так было после кризиса конца 1990-х годов¹, продолжает обсуждаться эта проблема и сейчас². Необходимость реформирования как международных финансовых институтов, так и непосредственно МВФ не только признается последним, но стала одним из приоритетов его работы в условиях финансового кризиса.

Чтобы разработать стратегию преобразования этих институтов, необходимо знать об ошибках, которые были допущены ими в разных странах мира. В контексте посткоммунистической трансформации особый интерес представляет анализ их деятельности в странах бывшего СССР³. К сожалению, акцент обычно делается на деятельности МВФ, а не Всемирного банка (ВБ).

Среди постсоветских стран наибольший спад экономики пережила Грузия⁴: экономические преобразования, проводимые там, далеко не всегда были оправданными и эффективными⁵. В реформировании грузинской экономики особое место занимают программы МВФ, на основе которых удалось достичь значительных экономических успехов⁶, несмотря на множество просчетов⁷.

¹ См., например: *Camdessus M. From Crisis to a New Recovery*. Washington: IMF, 1999; *Eichengreen B. Can the Moral Hazard Caused by IMF Bailouts be Reduced?* Geneva: ICMB, 2000; *Gregorio De J., Eichengreen B., Ito T., Wyplosz Ch. An Independent and Accountable IMF*. Geneva: ICMB, 1999; *Reforming the IMF for the 21st Century* / E. M. Truman (ed.). Washington: IIE, 2006; *Truman E. M. A Strategy for IMF Reform*. Washington: IIE, 2006; *Vreeland J. R. The IMF and Economic Development*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

² См., например: *Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. N. Y.: Norton, 2008. P. 115–118; *Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию* // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 44.

³ *Gomulka S. The IMF-Supported Programs of Poland and Russia, 1990–1994: Principles, Errors and Results* // CASE, Studies & Analyses. 1995. No 36; *Зевин Л. МВФ и Россия: 8 лет трудного диалога* // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 4.

⁴ См.: *Григорьев Л., Кондратев С., Салихов М. Трудный выход из трансформационного кризиса (случай Грузии)* // Вопросы экономики. 2008. № 10.

⁵ См.: *Папав В., Беридзе Т. Очерки политической экономики посткоммунистического капитализма (опыт Грузии)*. М.: Дело и Сервис, 2005.

⁶ См., например: *Какулия М. До и после введения Лари: национальная валюта Грузии в ретроспективе* // Центральная Евразия: национальные валюты / Под ред. Э. М. Исмаилова. Стокгольм, 2008.

⁷ *Parava V. Splendours and Miseries of the IMF in Post-Communist Georgia*. Laredo, 2003; *Parava V. On the Role of the International Monetary Fund in the Post-Communist Transformation of Georgia* // *Emerging Markets Finance & Trade*. 2003. Vol. 39, No 5.

В данной статье, которая является продолжением исследования семилетней давности⁸, анализируется период после «революции роз». Помимо деятельности МВФ рассматривается работа, которую все это время вел ВБ.

Сначала следует подчеркнуть, что функции этих финансовых институтов строго разделены. Деятельность МВФ в основном сфокусирована на макроэкономической стабильности, тогда как программы ВБ нацелены на экономические реформы вообще, на институциональные преобразования, развитие инфраструктуры и секторов экономики. Несмотря на подобное разделение сфер деятельности, некоторые вопросы одновременно относятся и к области макроэкономической политики, и к области институциональных преобразований, что, естественно, требует их совместного рассмотрения.

Если до «революции роз» члены миссии МВФ просто давали правительству Грузии неправильные рекомендации, то начиная с 2004 г. и МВФ, и ВБ смотрят на преобразования, осуществляемые руководством Грузии (в том числе и на допускаемые им ошибки), только сквозь «розовые очки» и воспринимают их в розовом цвете⁹. Исходя из этого, ошибки МВФ и ВБ можно назвать «розовыми».

Из-за инертности грузинского правительства международные финансовые институты (и не только они) после 1999 г. потеряли надежду на то, что Грузия сможет вернуться на реформаторские рельсы. Совсем безнадежно выглядела деятельность грузинского руководства в области планирования государственного бюджета и его выполнения. Бесконечные секвестры со всей очевидностью свидетельствовали об отсутствии в правительстве достаточной политической воли для борьбы с коррупцией, а потому о неспособности качественно изменить ситуацию со сбором налогов. В результате летом 2003 г. МВФ приостановил сотрудничество с Грузией, что вызвало свертывание в автоматическом режиме и программы ВБ¹⁰.

Особым достижением постреволюционного правительства следует считать обретение необходимого политического потенциала и наведение финансового порядка. Уже в 2004 г. налоговые доходы выросли в два раза, причем рост обещал быть стабильным. Такой успех, которому сопутствовали декларации о приверженности демократическим ценностям, произвел очень сильное впечатление на дружественные Грузии страны и международные организации. В итоге МВФ возобновил свою программу в Грузии, а за этим последовало и аналогичное решение ВБ.

⁸ Папава В. О некоторых ошибках Международного валютного фонда в Грузии // Вопросы экономики. 2002. № 3.

⁹ Справедливости ради следует отметить, что ошибки подобного типа допускаются не только институтами Бреттон-Вудса, но многими другими партнерами и союзниками Грузии (см.: Папава В. Georgia's Hollow Revolution: Does Georgia's Pro-Western and Anti-Russian Policy Amount to Democracy? // The Harvard International Review. 2008. February 6. <http://www.harvardir.org/articles/1682/1/>).

¹⁰ Папава В. Об основных макроэкономических индикаторах «революции роз» в Грузии // Общество и экономика. 2004. № 7–8; Папава В. The Political Economy of Georgia's Rose Revolution // Orbis: A Journal of World Affairs. 2006. Vol. 50, No 4. Если выводы МВФ относительно макроэкономической стабильности негативные, то финансирование программы ВБ теряет смысл, поскольку деньги, полученные таким путем, в условиях макроэкономической нестабильности не могут быть использованы эффективно и, главное, по назначению.

Успешная бюджетная политика (до революции она была ахиллесовой пятой» правительства), скачкообразный рост бюджетных доходов ослабили влияние международных финансовых институтов на правительство Грузии. Сотрудники миссии МВФ считали, что правительство успешно справляется с мобилизацией бюджетных доходов, и рекомендации фонда в этой области могли оказаться даже излишними. Более того, если до 2004 г. фонд в буквальном смысле препятствовал правительству Грузии менять налоговый кодекс, то в 2004 г. МВФ уже не мешал ослабить налоговое бремя, что и было сделано в 2005 г.¹¹

Особое значение в этом контексте приобрел конфликт между правительством Грузии и руководителями миссии фонда, который крайне обострился весной 2005 г. и был связан в основном с существованием внебюджетных счетов. Этот конфликт завершился полной победой премьер-министра Грузии, который в мае 2005 г. прибыл в Вашингтон и потребовал от руководства МВФ сменить действующего руководителя миссии. В профессионализме последнего вряд ли можно было усомниться, его требования были справедливыми, но руководителя миссии все равно отозвали. Это стало серьезным предупреждением для всех членов миссии и ее нового руководителя: любой конфликт с правительством Грузии мог печально завершить карьеру каждого из них. Находящийся в Тбилиси постоянный представитель фонда в итоге сумел наладить с правительством Грузии сотрудничество в форме, устраивающей обе стороны, и ему увеличили срок пребывания в Грузии вдвое, что в практике фонда бывает крайне редко. Естественно, после этого эпизода серьезно обострять отношения с правительством Грузии вовсе не входило в интересы сотрудников МВФ.

В начале осени 2007 г. программа МВФ завершилась, а начинать новую программу правительство не планировало. Только после российско-грузинского конфликта в августе 2008 г. МВФ вновь возобновил сотрудничество с правительством Грузии.

Внебюджетные счета

Почти сразу после «революции роз» были созданы внебюджетные счета силовых структур, куда бывшие государственные должностные лица, обвиненные в коррупции, после ареста выплачивали так называемую «плату за свободу». Считалось, что таким образом люди, уличенные в коррупции, возвращали государству украденные деньги и собственность, а у государства появлялся дополнительный источник доходов. Справедливости ради надо отметить, что только одна часть «плат за свободу» попадала на эти счета. Другая аккумулировалась в доходной части государственного бюджета.

Особо важно то, что расходование внебюджетных средств было прерогативой правительства и не подлежало контролю со стороны общественности: информация о внебюджетных счетах не была доступна ни парламенту, ни Контрольной палате Грузии, ни средствам массовой

¹¹ *Хадური Н.* Грузия: экономика // Центральная Евразия 2005: Аналитический ежегодник. Дулеа, 2006.

информации. Поэтому был известен лишь размер соответствующих поступлений в государственный бюджет, а объем средств на внебюджетных счетах не поддавался даже экспертной оценке.

Ясно, что при подобной практике нельзя обеспечить стабильный источник доходов. Если в первый раз сборы были более или менее успешными, то затем с чиновников собрали существенно меньше. Поэтому правительство переключилось на бизнес, вынуждая бизнесменов перечислять на внебюджетные счета так называемые «добровольные пожертвования»¹².

Необходимо признать, что впервые система внебюджетных счетов была задействована в Грузии еще в 1992 г. Одно из главных мероприятий, инициированных МВФ во второй половине 1994 г., заключалось в том, что к 1995 г. все подобные счета либо сделать частью бюджета, либо упразднить. На этом фоне оказалось неожиданным, что МВФ закрыл глаза на реставрацию таких счетов после «революции роз». Неофициально в МВФ ситуацию объясняли так: «Если внебюджетные счета помогут снизить уровень коррупции в стране, то пусть будут!» К тому же они казались меньшим злом по сравнению со взяточничеством. Но МВФ ошибся, поддержав существование потенциально коррупционного и непрозрачного института.

Только после того как бизнесменов начали склонять к «добровольным пожертвованиям», МВФ потребовал от грузинского правительства упразднить внебюджетные счета. Больше и дольше всех этому сопротивлялось министерство обороны, чей внебюджетный счет был закрыт последним — весной 2006 г. Что касается ВБ, то, несмотря на свою антикоррупционную активность, он никак не отреагировал на существование внебюджетных счетов.

Систематическое нарушение прав собственности

Самая большая ошибка, которую допустило постреволюционное правительство, заключалась в посягательстве на право частной собственности¹³. Используя давление силовых структур, людей вынуждали «добровольно» уступать свою собственность в пользу государства. Этот процесс проводился под прикрытием так называемой деприватизации, задачей которой было якобы исправление ошибок, допущенных в ходе приватизации до 2004 г., то есть во времена Э. Шеварднадзе. На самом деле произошло перераспределение имущества в пользу бизнесменов, приближенных к власти. Однако и в этом случае никакой реакции со стороны ВБ не последовало.

Правда, постоянный представитель МВФ в Тбилиси указал на недопустимость посягательств на права собственности¹⁴. Однако это было сделано в чрезвычайно мягкой форме и никаких последствий не имело.

¹² *Anjaparidze Z.* Georgian Government Questioned about Secret Funds // Eurasia Daily Monitor. 2006. Vol. 3, No 71.

¹³ *The Big Eviction. Violations of Property Rights in Georgia* / Human Rights Centre. Tbilisi, 2008. <http://www.humanrights.ge/admin/editor/uploads/files/Big%20Eviction.pdf>.

¹⁴ *Christiansen R. E.* Property Rights, Institutions and Growth: Will Georgia Make the Transition? / Presentation Delivered at Cato Conference, 2006, October 27. <http://www.imf.ge/view2.php?lang=1&view=239>.

Распродажа государственной собственности

Крупномасштабная приватизация, начатая в 2004 г., проходила с нарушением законодательства. Именно таким путем в Грузию вошли российский, казахский и арабский капиталы. Часто в контрактах, оформленных между государством и новым частным собственником, фиксировались суммы, в несколько раз меньше тех, о которых первоначально шла речь. Например, чешская компания «Энерго-про», приватизируя энергетические объекты, заявила, что заплатит за право собственности 312 млн долл., хотя позже в договоре было зафиксировано всего 123 млн долл.¹⁵ Нередко для приватизации тех или иных объектов создавались фирмы с сомнительными учредителями и сомнительным капиталом, и именно они побеждали в соответствующих тендерах.

В некоторых случаях другое государство становилось владельцем государственной собственности Грузии (например, после продажи Тбилгаза его собственником стала государственная компания Казахстана), что считаться приватизацией не может. Однако мнение ВБ по этому поводу, к сожалению, никто не услышал, хотя тема приватизации для него одна из самых важных.

Ограничение конкуренции

После «революции роз» начался демонтаж государственных институтов, что ослабляло грузинское государство. В частности, в конце 2004 г. в рамках проводимых реформ была упразднена государственная антимонопольная служба, а это стимулировало рост монополизации рынка.

В октябре 2007 г. на заседании правительства президент Грузии возложил функцию антимонопольного регулирования на рынках соли, сахара и других товаров на министерство внутренних дел¹⁶. Это полный нонсенс, потому что данная функция никак не связана с деятельностью полиции или службы государственной безопасности. (Похожий курьез произошел весной 2006 г., когда президент поручил министру обороны искать рынки сбыта для грузинского вина.) К сожалению, и это не привлекло внимание ВБ.

Манипулирование статистическими данными

Государственный департамент статистики до 2004 г. находился в непосредственном подчинении президента страны. В 2004 г. департамент был введен в состав министерства экономического развития, что нелепо, ибо правительство не только разрабатывает и проводит ту или иную экономическую политику, но и публикует статистическую информацию о том, насколько успешна эта политика. В результате

¹⁵ «Новые правые» направляют президенту пять вопросов перед его выступлением в Парламенте // Civil.Ge: [Интернет-ресурс]. 2007. 14 марта. <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=13177>.

¹⁶ С целью предотвращения роста цен Саакашвили поручает министрам борьбу с монополиями // Civil.Ge. 2007. 24 окт. <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=14606>.

сегодня в Грузии на статистику возложена та же политическая функция, какая была у нее в СССР.

В августе 2006 г. департамент статистики зафиксировал годовую инфляцию по состоянию на июль на уровне 14,5%. Центральный банк страны — Национальный банк Грузии (НБГ) — и правительство подверглись справедливой критике со стороны находившегося в Тбилиси постоянного представителя МВФ. Но в результате правительство отстранило от занимаемой должности председателя статистического департамента, а пришедшему ему на смену чиновнику премьер-министр поручил постепенно «снижать» показатели инфляции. Согласно заявлению правительства, по состоянию на декабрь 2006 г. инфляция в Грузии зафиксирована на уровне 8,8%, чем формально было удовлетворено требование МВФ о том, что годовой уровень инфляции не должен выражаться двузначными цифрами. Кроме правительства, никто в Грузии не верил официальной оценке уровня инфляции, но МВФ не только не опротестовал подобное «решение» проблемы инфляции, но и положительно оценил деятельность НБГ и грузинского руководства в целом.

Популизм правительства

К сожалению, после революции руководство Грузии начало проводить популистские экономические программы, что на практике вызывало рост инфляции. Среди таких программ особенно выделяются мероприятия, имеющие благородную цель увеличить занятость: предпринимателей обязывают трудоустроить у себя сроком на три месяца безработных, за зарплату в размере от 150 (2006 г.) до 200 (2007—2008 гг.) лари в месяц. В результате были израсходованы десятки миллионов лари из государственного бюджета, но лишь единицы смогли трудоустроиться. В большинстве случаев договаривались: предприниматель был готов подписать любой документ о том, что конкретный человек действительно ходит на работу и что-то делает, а безработный был доволен, потому что ни за что получал за три месяца сначала 450, а потом 600 лари. Некоторые предприниматели соглашались подписывать соответствующие документы, только если безработные отдавали им половину получаемой от государства суммы. В результате программа трудоустройства свелась к выдаче безработным пособий. Эти дополнительные деньги, оказавшись на потребительском рынке, конечно, способствовали инфляции. Кроме того, перед выборами была запущена программа уборки города студентами, что также дополняло рост инфляции. Зимой 2007—2008 гг. населению были выданы оплаченные из бюджета ваучеры для приобретения различных товаров, и уровень инфляции вырос еще больше. И хотя одной из важнейших функций МВФ является контроль инфляции, соответствующих предупреждений в адрес правительства не последовало.

Налоговый курьез

В 2006 г. по инициативе президента 20-процентный социальный налог и 12-процентный подоходный налог стали единым подоход-

ным налогом, уровень которого устанавливался в размере 25%¹⁷. Соответствующее изменение в налоговый кодекс вступило в силу с 2007 г. С учетом того, что подоходный налог и социальный налог рассчитываются из разных баз (подоходный налог вычитается из заработной платы, а социальный начисляется на фонд зарплаты), их объединение принципиально невозможно, и трудно представить, что об этом не знали специалисты МВФ. По существу, работодателям социальный налог упразднили, а наемным рабочим и служащим подоходный налог увеличили с 12 до 25%.

Программа преодоления бедности

Еще в 2003 г. при активном участии МВФ, ВБ и других международных институтов была подготовлена и утверждена президентом программа экономического развития и сокращения бедности¹⁸, которая в свое время заслужила большое одобрение со стороны этих организаций. Но правительство в то время было совершенно недееспособным и даже не начало реализовывать эту программу. Новые власти, отрицая все, что было сделано до них, предали ее забвению на четыре года. Тем не менее и МВФ, и ВБ публично заявляли, что содействуют реализации программы сокращения бедности в Грузии. Более того, в сентябре 2007 г. МВФ даже сообщил, что программа успешно завершена. Вероятно, все было далеко не так, если в 2008 г. власти вновь заявили о начале борьбы с бедностью. Впрочем, предвыборную программу под лозунгом «Единая Грузия без бедности!» можно назвать программой условно, поскольку соответствующий документ состоял из призывов, поместившихся на нескольких страницах¹⁹.

Свободная экономическая зона — экономическая ловушка

Идея свободной экономической зоны (или экономического пространства, где, в отличие от остальной территории страны, действуют различного рода льготы) связана с именем бывшего лидера Абхазии А. Абашидзе. В условиях проведенной в стране экономической либерализации создание свободной экономической зоны излишне²⁰, но ни Абашидзе, ни постреволюционное правительство этого не учитывали²¹.

Ситуацию осложняет то обстоятельство, что сегодня экономика Грузии испытывает инвестиционный «голод». Создание свободной

¹⁷ Саакашвили говорит о новых инициативах в своем ежегодном докладе // Civil.Ge. 2008. 1 февр. <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=13196>.

¹⁸ Georgia: Poverty Reduction Strategy Paper // IMF Country Report No 03/265. 2003. <http://imf.org/external/pubs/ft/scr/2003/cr03265.pdf>.

¹⁹ См.: Пятилетняя программа правительства Грузии // Civil.Ge. 2008. 1 февр. <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=15592>.

²⁰ Папавя В. О целесообразности формирования свободных экономических зон и опыт Грузии // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Ч. I. Донецк, 2002.

²¹ Papava V. The "Immortal" Idea of a Free Economic Zone / Georgian Foundation for Strategic and International Studies. 2007. (Expert Opinion. No 2). http://www.gfsis.org/pub/files/publications_economics/EXPERT_OPINION_VLADIMIR_PAPAVA_ENG.pdf.

экономической зоны в таких условиях (осуществить эту идею власти решили в портовом городе Потти) вызовет дополнительную нехватку инвестиций, что будет препятствовать экономическому развитию в целом. И иностранные, и отечественные инвесторы будут вкладывать деньги только в свободной экономической зоне в окрестностях Потти. А это означает, что экономическое развитие Потти и прилегающих к нему регионов будет происходить за счет остальной Грузии²².

Специалисты МВФ провели семинар, посвященный отрицательным последствиям создания свободных экономических зон в странах, испытывающих инвестиционный «голод», для тех членов правительства и парламента, которые отвечают за разработку экономической политики. Эксперты фонда в мягкой форме рекомендовали правительству Грузии не создавать свободную экономическую зону, но к ним не прислушались.

Почему МВФ, рассматривая эту проблему, действовал в закрытом, непубличном режиме? Ведь у фонда была совместная с правительством Грузии программа, которая давала ему возможность зафиксировать свои требования в более строгой форме. Как выяснилось позже, один из экспертов ВБ еще до проведения семинара дал властям от имени банка положительное заключение, МВФ воздержался от институционального противостояния с ВБ. Таким образом, экономические интересы Грузии были отодвинуты на второй план.

Отказ от независимости центрального банка

Еще весной 2006 г. руководство Грузии намеревалось урезать полномочия Национального банка Грузии (НБГ) и с этой целью подготовило проект изменений в закон об НБГ, согласно которым функция банковского надзора передавалась агентству, специально созданному для этой цели. В результате противостояния со стороны руководства НБГ и финансово-бюджетного комитета парламента осуществить эти планы не удалось. Весной 2008 г., когда президент НБГ уже ушел в отставку и его обязанности исполнял вице-президент, правительство воспользовалось моментом и (несмотря на противостояние парламента) отстранило НБГ от осуществления банковского надзора, оставив ему единственную функцию — регулирования инфляции. В своем меморандуме МВФ скромно озвучил просьбу не нарушать независимости НБГ. Но с этим никто не был обязан считаться, поскольку весной 2008 г. у фонда уже не было программы в Грузии.

Эмиссия еврооблигаций и увеличение внешнего государственного долга

После «революции роз» доходы государственного бюджета стабильно росли. Тем не менее весной 2008 г. Правительство осуществило эмиссию еврооблигаций, увеличив внешний долг страны на 500 млн

²² Patsuria N. Port Power: Georgia Hopes Poti will Fuel Country's Economic Recovery // EurasiaNet: [Интернет-ресурсы]. 2008. April 3. <http://www.eurasianet.org/departments/insight/articles/eav040308aa.shtml>.

долл.²³ Грузинское руководство с самого начала не определило цель этого заимствования, а налогоплательщики, которые должны будут до 2013 г. ежегодно выплачивать 7,5% от общей суммы кредита, так и остались в неведении о планах расходования заимствованных денег. Увы, ни руководство Грузии, ни МВФ не дали никаких разъяснений по поводу бессмысленности этой эмиссии.

«Зеленая пятница»

После «революции роз» в экономике Грузии началась одна из разновидностей «голландской болезни»²⁴. Значительный приток иностранной валюты был вызван, прежде всего, ростом прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и денежных переводов граждан Грузии, живущих за границей²⁵. Осенью 2008 г., с началом глобального финансового кризиса, эти источники иссякли. На сокращение ПИИ повлиял и грузино-российский военный конфликт в августе 2008 г.²⁶ Стало очевидным, что сформировались объективные условия девальвации национальной валюты лари. Но вместо того чтобы проводить постепенную девальвацию лари, НБГ в течение 40 дней удерживал обменный курс практически без изменений, на что потратил пятую часть своих валютных резервов.

В пятницу 7 ноября 2008 г. курс доллара взлетел: утром доллар стоил 1,44 лари, к вечеру банкоматы были пусты, а в обменных пунктах курс составлял 1,65, хотя доллары при этом никто не продавал. После осуществления первой сделки торги на Межбанковской валютной бирже (МВБ) якобы по техническим причинам были прекращены, что вызвало панику²⁷.

С учетом того, что импортных товаров на потребительском рынке Грузии в четыре раза больше, чем товаров отечественного производства, «зеленая пятница» вызвала рост цен, поскольку импортеры не понимали, какими будут дальнейшие шаги НБГ.

В октябре 2008 г. в Брюсселе состоялась конференция под эгидой ВБ, на которой было принято решение выделить Грузии в качестве финансовой помощи 4,55 млрд долл. (2 млрд — гранты, остальное — кредиты). Эти деньги должны покрыть экономические и социальные

²³ Грузия выпустила первые еврооблигации // Civil.Ge. 2008. 14 апр. <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=16171>.

²⁴ *Nafziger E. W.* The Economics of Developing Countries. Upper Saddle River. N. J.: Prentice Hall, 1997. P. 335.

²⁵ *Aslamazishvili N.* "Dutch Disease" in Georgian Economy: Current Reality and Potential Threats // Georgian Economic Trends. 2006. October. [http://www.geplac.org/newfiles/GeorgianEconomicTrends/Aslamazishvili%20\(eng\)%20october%202006.pdf](http://www.geplac.org/newfiles/GeorgianEconomicTrends/Aslamazishvili%20(eng)%20october%202006.pdf); *Papava V.* The Baku-Tbilisi-Ceyhan Pipeline: Implications for Georgia // The Baku-Tbilisi-Ceyhan Pipeline: Oil Window to the West. Uppsala, 2005. http://www.silkroadstudies.org/BTC_5.pdf; *Papava V.* Currency Board Against the Background of dutch disease // Georgian Economic Trends. 2007. October. http://www.geplac.org/newfiles/GeorgianEconomicTrends/2007/english_october_2007.pdf.

²⁶ *Kakulia M.* Mitigating Post-War Economic Threats in Georgia // Georgian Economic Trends. 2008. October. [http://www.geplac.org/newfiles/GeorgianEconomicTrends/2008/October%202008%20\(eng\).pdf](http://www.geplac.org/newfiles/GeorgianEconomicTrends/2008/October%202008%20(eng).pdf); *Papava V.* Post-War Georgia's Economic Challenges // Central Asia-Caucasus Analyst. 2008. Vol. 10, No 23. <http://www.cacianalyst.org/?q=node/4991>.

²⁷ *Papava V.* Georgia's "Green Friday" // The Georgian Times. 2008. November 17. <http://www.geotimes.ge/index.php?m=home&newsid=13663>.

потери Грузии в результате августовских военных действий²⁸. Со своей стороны и МВФ выделил 750 млн долл. на обеспечение макроэкономической стабильности²⁹. Такой значительный приток иностранной валюты принципиально исключает возможность валютного кризиса в Грузии, но, к сожалению, от повторения «зеленой пятницы» страна не застрахована³⁰.

* * *

Независимо от того, были постреволюционные преобразования в Грузии просто разрушением прежних институтов (как, например, в случае с антимонопольной службой) или настоящими реформами, все они при содействии международных финансовых организаций в конечном счете были названы реформами, и в одном из международных деловых рейтингов Грузию с 112-го переместили сначала на 37-е, потом на 18-е, а затем и на 15-е место³¹. Но здравомыслящий предприниматель вряд ли предпочтет вести бизнес в Грузии, где не защищены элементарные права собственности, а не в Швеции или Германии, которые в том же рейтинге находятся соответственно на 17-м и 25-м местах. Рейтинги, как правило, составляются на основе информации, полученной в результате опроса, а проблемы, которые были рассмотрены в данной статье, в них не учитываются.

Для Грузии (как и для любой другой страны) важно, чтобы международные финансовые институты не только латали дыры в бюджете, но и осуществляли грамотные консультации. А поддакивание ошибкам правительства очевидным образом вредит стране. И хотя мы ни на секунду не сомневаемся, что в МВФ и ВБ работают квалифицированные специалисты, опыт постреволюционной Грузии свидетельствует о необходимости реформирования этих институтов: в их деятельности главную роль должны играть профессиональные, а не какие-либо иные ценности.

²⁸ Приоритеты пакета помощи в объеме 4,55 млрд. долларов США // Civil.Ge. 2008. 23 окт. <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=18016>.

²⁹ МВФ выделит Грузии кредит в размере 750 млн. долларов США // Civil.Ge. 2008. 3 сент. <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=17578>.

³⁰ *Papava V.* Can Georgia Avoid a Currency Crisis? // Georgian Business Week. 2008. December 15. <http://www.gbw.ge/news.aspx?sid=f5538a24-650f-4375-bf36-618a266d1079>.

³¹ Economy Rankings // Doing Business: [Интернет-ресурс]. The World Bank Group, 2008. <http://www.doingbusiness.org/EconomyRankings>.

Смит В. Экспериментальная экономика

М.: ИРИСЭН; Мысль, 2008. — 808 с.

В отечественной научной литературе произошло знаковое событие. Издан сборник работ Вернона Смита, выдающегося американского экономиста нашего времени, фактически отца-основателя экспериментальной экономики, нобелевского лауреата 2002 г. (совместно с психологом Д. Канеманом). Имена этих авторов, надо надеяться, знакомы любому грамотному экономисту¹. Но если Канеман уже известен отечественной академической публике, то научное творчество и личность Смита не пользовались у нас подобным вниманием. Одна из причин, вероятно, в том, что Смит, в отличие от Канемана, человек гораздо менее публичный, держащий дистанцию, заданную миром своих мыслей. Без малого 50 лет своей жизни он считается признанным лидером экспериментальной экономики как самостоятельной области экономического знания.

В книгу включены 24 статьи², которые были опубликованы автором с 1962 по 2003 г. Всего же за свою долгую карьеру Смит написал свыше 200 статей и более десятка книг. Последняя книга («Рациональность в экономике: конструктивистская и экологическая формы») вышла в 2008 г. Смит в ней обратился к фундаментальным философским проблемам рациональности, изложив основы этого подхода в своей нобелевской лекции. Переработанный вариант лекции также вошел в рецензируемый сборник. Основные мысли этой статьи напомнят читателям многие положения из работ другого нобелевского лауреата,

Г. Саймона, прежде всего его различение «субстанциальной» и «процедурной» рациональности. Однако в работах Смита эти подходы, во-первых, связываются со всей общественно-научной традицией в истории западной мысли, сложившейся в работах таких классиков, как Р. Декарт и Д. Юм, и развитой в трудах современных социальных философов, прежде всего Ф. фон Хайека. Во-вторых, рациональность для Смита — уже не предмет теоретизирования, а результат многолетних собственных наблюдений над человеческим поведением и обобщений богатого экспериментального материала, собранного им самим и его соавторами за последние 30 лет. К числу таких работ относятся исследования рыночных структур методом двойного аукциона (впервые примененного самим Смитом в статье 1962 г.); анализ эффективности различных методов регулирования естественных монополий; аукционные торги в конкретных рыночных условиях (например, для распределения доступа к магистральным линиям электропередачи или воздушным коридорам в индустрии авиационных перевозок); информационная эффективность рыночных институтов; исследование доверия в двусторонних и многосторонних взаимодействиях; анализ механизмов добровольных взносов на создание общественных благ и многие другие.

За каждым из этих исследований стоит научная программа, разрабатываемая самим Смитом, его многочисленными соавторами и всем обширным и бурно развивающимся сообществом экономистов-экспериментаторов. Воплощая в жизнь эту программу, Смит, по сути, поставил свой самый главный эксперимент: он показал экономистам-неоклассикам (к числу которых он относился в начале своей карьеры!), что экономическая теория не обязана и не обречена замыкаться в тео-

¹ См.: *Белянин А.* Дэниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения // *Вопросы экономики.* 2003. № 1. С. 4–23.

² Еще две статьи, включенные в оглавление издателями русского перевода, представляют собой инструкции по проведению эксперимента, описанного в одной из статей сборника.

ретической резервации «рационального поведения» и что экспериментальные исследования экономического поведения реальных людей не только возможны, но и необходимы для содержательного понимания природы человеческого действия. Наряду с такими выдающимися учеными, как Ч. Плот, К. Бинмор, Т. Палффри, Ч. Холт, Смит на практике доказал, что экспериментальные работы полезны не только в качестве умозрительных упражнений, но и как инструмент исследования реальных институтов и мер экономической политики, направленные на повышение общественного благосостояния. С его подачи результаты экспериментов использовались при решении широкого круга задач — от исследования сравнительной эффективности рынков с опубликованными ценовыми прейскурантами и двусторонними торгами, результаты которого служили аргументами в реальных судебных исках (с. 567–595), до механизмов реальных рыночных распределений на конкретных рынках³. Другой пример — эффективные методы торгов на децентрализованном рынке электроэнергии (с. 731–768), использование рыночных механизмов для выявления социальных предпочтений (с. 419–504) и т. д. Значительная часть этого наследия представлена в книге, которая поэтому может считаться кратким русскоязычным собранием сочинений этого действительно выдающегося социального мыслителя нашего времени. Научные интересы Смита простираются от традиционных микроэкономических моделей до методологии экспериментальной экономики, вопросов истории экономических учений и экономической политики (последний комментарий такого рода — письмо Смита с критикой экономической программы Барака Обамы, опубликованное в «Wall Street Journal» в октябре 2008 г.).

Соответственно и книгу переводов его статей на русский язык следует оценивать прежде всего именно с точки зрения ее сверхзадачи: насколько успешно передает она содержательность исследовательской программы Смита, а также масштаб его личности. С этой точки зрения кни-

га оставляет смешанное впечатление. С одной стороны, инициаторов перевода и редакторов издания следует поздравить с удачным подбором работ, которые дают достаточно полное представление как о проблематике экспериментальной экономики и спектре ее применения, так и о статьях Смита разных лет.

С другой стороны, книга не везде удачно переведена: нередки неточности и даже ошибки. В ряде случаев перевод искажает мысль оригинала. Так, фразу: «Агенты выбирают, какую информацию им следует послать, а также институты, определяющие распределение товаров в соответствии с правилами передачи информации» — следовало перевести так: «Агенты выбирают сообщения, а институты определяют распределение ресурсов в соответствии с правилами, отображающими сообщения на пространство распределений» (с. 145). Неточен перевод «treasury bills» как «краткосрочные казначейские векселя» — это казначейские облигации (с. 142); на той же странице неверно переведена фраза «trespassers will be prosecuted» — «нарушители преследуются по закону». На с. 150 образное (в оригинале) название подраздела «Learning by „listening to the radio play“» — «Выведение законов электричества путем прослушивания радиопередач» переведено ближе к тексту, но достаточно бессмысленно: «Получение знаний из радиопередач». В других случаях авторы дают разный перевод одного и того же термина, чего не следует допускать. Так, уже в заголовке статьи «Bubbles, crashes and endogenous expectations in experimental spot asset markets» читаем «ценовой бум» вместо более точного «ценовые пузыри», выражение «spot market» переводится как «спот-рынок» в заголовке и как «торговля в режиме реального времени» (что неверно) в первом же предложении аннотации (с. 231).

Ряд терминов неудачен с точки зрения сложившихся норм русского языка. Так, испытуемых в эксперименте едва ли следует называть «субъектами» (с. 580), а в работе, опубликованной в 1984 г., некорректен перевод «multisite experiments» как «многочисленные сайты». В современном русском языке понятие «сайт» закрепилось за вебсайтом, которых в 1984 г. еще не существовало по причине отсутствия Интернета как понятия. Поэтому в данном случае «сайт»

³ См.: Cox J., Isaak R. M., Smith V. OSC leasing and auctions: incentives and the performance of alternative bidding institutions // Supreme Court Economic Review. 1983. Vol. 2. P. 43–87.

надо понимать как «место», а сам термин правильное перевести как «эксперимент с удаленными участниками» (с. 579).

Ошибки перевода тем более досадны в случаях, которые касаются такой новой и потому мало знакомой отечественному читателю области, как техника и методология экспериментальных исследований. Термин «*treatment variable*» лучше передать как «экспериментальная переменная», а не «переменная условий» (с. 140). Просто ошибочен перевод «*saliency*» как «выпуклость». Этим термином, сформулированным в ключевой методологической статье Смита, в экспериментальной литературе обозначают требование значительности стимулов с точки зрения участника эксперимента, поэтому в русском переводе он должен передаваться как «значимость» (или «значительность»).

Трудно отделаться от ощущения некоторой беспомощности переводчиков в работе со специальными терминами. В книге встречаются выражения вроде «функция распределения кумулятивной вероятности» (с. 527, должно быть «функция распределения»; если очень хочется, впереди можно добавить «кумулятивная»); в том же предложении читаем про «известное распределение вероятности» (по-русски правильно «распределение вероятностей»). Величина $\epsilon_{t,e,i}$ в уравнении регрессии ошибочно называется «средней», а не случайной ошибкой (с. 255). Терминологически неверны переводы «*message*» как «информация» вместо «сообщение», «*language*» как «способ общения» вместо «язык» (с. 142). Неудачен, на наш взгляд, и перевод «*posted offer*» как «односторонне позиционированные предложения» (с. 567) — лучше сказать «прейскурант» или, что избыточно, но более явно, «ценовой прейскурант».

Такого рода недочеты перевода следуют, конечно, отнести на счет редакторов, которые не должны допускать, чтобы в одной статье инструкции к эксперименту включались в ее текст, а в другой — выделялись в самостоятельный пункт в оглавлении книги; чтобы в одной и той же статье «*ultimatum game*» называли то «ультимативной игрой» (с. 650), то «игрой на ультиматум» (с. 664); чтобы на одном и том же развороте авторы классической книги по экспериментальным

торгам Fouraker and Siegel по-русски звучали то как «Фуракер и Зигель» (с. 638, что корректно), то как «Форакер и Сиджель» (с. 639). В ряде случаев остается ощущение, что редакторы просто не вычитывали текст.

Обсуждая редакционно-издательскую работу, следует, наверное, сделать скидку на тот факт, что сам по себе перевод научной книги объемом 800 страниц, причем по такой проблематике, по которой в России *практически нет специалистов*, — задача более чем сложная. Опечатки в формулах встречаются достаточно редко. Но многочисленные цитаты других авторов, в том числе переведенных на русский язык, не сверены с русскими источниками, что затрудняет их идентификацию. Хотя в большинстве случаев это не приводит к искажению смысла, издательская культура требует их цитирования по русскому переводу. Это, конечно, большая работа, однако ее не чурались редакторы издательства «Мысль», выпускавшие, например, книги из такой замечательной серии, как «Философское наследие».

В общем книгой в нынешнем ее варианте, пожалуй, можно пользоваться для первичного знакомства с проблематикой экспериментальной экономики в целом (по этой теме, кстати, давно назрела потребность написать хорошую книгу на русском языке) и с работами Смита в частности. Однако трудно представить, чтобы человек, владеющий английским языком в объеме, достаточном для чтения профессиональной литературы, и желающий всерьез овладеть проблематикой и методами этой дисциплины, предпочтет этот сборник переводов работе со статьями на языке оригинала. Такому читателю остается лишь отметить выход в свет специализированного издания по экспериментальной экономике и надеяться, что оно окажется только первым в ряду подобных книг, способствующих популяризации и распространению этого сравнительно нового, весьма интересного и необычайно плодотворного метода научного исследования как в практических, так и в педагогических целях.

А. Белянин,
доцент, координатор научных программ МИЭФ ГУ–ВШЭ

ПОЗДРАВЛЕНИЯ ЖУРНАЛУ С 80-ЛЕТИЕМ

От всей души поздравляю читателей, авторов, редакцию и главного редактора журнала «Вопросы экономики» Л. И. Абалкина с большим юбилеем, достижение которого стало возможно благодаря замечательному коллективу журнала.

«Вопросы экономики» — журнал академический, специализированный. Тем не менее рассматриваемые в нем проблемы касаются всего общества в целом и каждого гражданина в отдельности. Авторы журнала всегда готовы транслировать свой опыт и свои знания многочисленной читательской аудитории, и интерес к изданию, его востребованность — лучшая оценка восьмидесятилетней истории журнала.

Трансформация глобальной мировой системы бросает вызов современной экономической теории. Перед наукой, и в частности перед российской экономической мыслью, встают новые задачи и вопросы. В этих условиях можно констатировать, что в России имеет место научная дискуссия самого высокого уровня. И от радно, что ведется она в первую очередь на страницах Вашего издания. Журнал на протяжении своей истории неизменно сохраняет приверженность объективности и глубокому анализу, интерес к самым острым экономическим проблемам нашего общества. В споре авторов на страницах «Вопросов экономики», выдающихся ученых разных научных школ, рождаются истины, которые обогащают российскую экономическую науку и дают инструментарий для эффективного решения наиболее актуальных практических задач.

Позвольте пожелать журналу долгих лет жизни, острых дискуссий и новых интересных материалов. Очень хотелось бы, чтобы и наши внуки воспринимали «Вопросы экономики» как главный экономический журнал страны.

С уважением, Ваш автор и преданный читатель,

*Глеб Фетисов,
член-корреспондент РАН,
первый заместитель председателя
Комитета Совета Федерации РФ
по финансовым рынкам и денежному обращению*

От имени коллектива Государственного университета — Высшей школы экономики искренне поздравляю «Вопросы экономики» с юбилеем. На протяжении всей истории советской, а затем российской экономической науки журнал сохраняет заслуженную репутацию наиболее престижной отечественной площадки теоретических публикаций и дискуссий. Почтенный возраст не мешает «Вопросам экономики» постоянно обновляться и, поддерживая неизменно высокие требования к авторам и качеству статей, оставаться открытым самым современным и плодотворным направлениям экономической мысли. Для многих ученых «Вышки» сотрудничество с журналом стало неотъемлемой частью профессиональной деятельности.

Желаю «Вопросам экономики» еще больше интересных тем, талантливых авторов и признательных читателей.

*Я. И. Кузьминов,
ректор ГУ—ВШЭ*

Дорогие коллеги! Примите искренние дружеские поздравления с юбилеем «Вопросов экономики».

Вашему замечательному журналу удается уже 80 лет неизменно оставаться полностью востребованным, чрезвычайно престижным, самым читаемым экономическим изданием. Вы прочно занимаете позиции поверх групповых взглядов и пристрастий, собирая на своих страницах работы всех направлений, и играете тем самым очень важную интегрирующую роль в нашей экономической науке. Журнал счастливо объединяет широчайший круг авторов и читателей: аспиранты и консультанты, теоретики и практикующие экономисты, профессора и профессиональные аналитики — все входят в незримое сообщество, созданное «Вопросами экономики».

Секрет успеха журнала, его высокой популярности, думаю, коренится в том, что «Вопросам экономики» удается абсолютно точно определять самые злободневные, находящиеся в эпицентре споров проблемы и представлять на своих страницах глубокие исследования по этим темам.

Я от души желаю журналу в течение следующих 80 лет сохранять ту же творческую энергию, неизменно оставаясь острым и актуальным. Можно не сомневаться, что тогда вам и дальше будут гарантированы признательность читателей и верность авторов.

*Е. Т. Гурвич,
руководитель Экономической экспертной группы*

Дорогие друзья! Ассоциация независимых центров экономического анализа от лица всех своих членов и наблюдателей поздравляет журнал «Вопросы экономики» с юбилеем.

Будучи традиционно теоретическим, академическим журналом с яркой историей, «Вопросы экономики» охотно открывают свои страницы для новых идей и новых авторов, представляющих, в частности, независимые научно-исследовательские центры, активно формирующиеся с начала 1990-х годов и находящиеся в стадии становления. «Вопросы экономики» демонстрируют несгибаемое желание и настойчивость в организации и проведении живых, плодотворных дискуссий по ключевым вопросам социально-экономического развития России с привлечением специалистов из разных областей экономической теории и практики.

Уникальной чертой «Вопросов экономики» является огромная география распространения, присутствие во всех вузовских библиотеках. Это делает журнал важным каналом передачи знаний из научно-исследовательского сообщества в образовательную среду, позволяющим включать студентов, аспирантов, молодых ученых в контекст современной исследовательской повестки дня.

Опора на традиции и открытость к инновациям, расширение дискуссионного поля и постоянное повышение качества полемики — все это позволяет нам надеяться на великое будущее журнала «Вопросы экономики»!

*А. А. Аузан,
доктор экономических наук,
президент Ассоциации независимых центров
экономического анализа*

RUSSIA AND THE GLOBAL CRISIS

B. ZAMARAEV, A. KIYUTSEVSKAYA, A. NAZAROVA, E. SUKHANOV

2008 Economy Results: The End of the «Fat» Years

The article analyzes the current economic conditions in Russia. Succession, distribution and the transmission mechanism of the world financial and economic crisis to the Russian economy are considered in this article as well as the changes in the banking system, share and housing markets. Production, consumption and investment on the boundary of 2008–2009 are described. The conclusion about the basic change of conditions of national economy development is presented.

Global Crisis as Viewed by Economic Theory

S. GLAZIEV

World Economic Crisis as a Process of Substitution of Technological Modes

The article analyzes fundamental reasons for the world economic crisis in the light of global technological shifts. It proves that it is caused by the substitution of technological modes. It is shown that sharp increase and slump in stock indices and prices for energy resources are typical of the process of technological substitution which occurs regularly according to the rhythm of long-wave fluctuations of the world economic activity. The article rationalizes a package of anti-crisis measures aimed at stimulating the new technological mode. Its structure and role of the locomotive factor of the new long wave of economic growth are revealed.

YU. OL'SEVICH

Psychological Aspects of the Current Economic Crisis

In this article the formation of new «market psychology» in the conditions of pyramidal globalization and liberalization, as a general precondition of the current crisis, is considered. Basic elements of this psychology – shift of US households from saving up behavior to credit-dependent consumption, transition of large American corporations under the control of financial “hawks”, creation of the system of global capital inflow to the USA. On this basis a quasi-keynesian model of unstable equilibrium at the stage of growth generated by external credits is put forward. The conclusion is made that psychological disbalance of ruling elites of the USA, on the one hand, and Western Europe and Japan – on another interferes with maintaining global economy stability.

A. SHASTITKO, S. AVDASHEVA, S. GOLOVANOVA

Competition Policy under Economic Crisis

The analysis of competition policy under economic crisis is motivated by the fact that competition is a key factor for the level of productivity. The latter, in its turn, influences the scope and length of economic recession. In many Russian markets buyers' gains decline because of the weakness of competition, since suppliers are reluctant to cut prices in spite of the decreasing demand. Data on prices in Russia and abroad in the second half of 2008 show asymmetric price rigidity. At least two questions are important under economic crisis: the

‘division of labor’ between pro-active and protective tools of competition policy and the impact of anti-crisis policy on competition. Protective competition policy is insufficient in transition economy, especially in the days of crisis it should be supplemented with the well-designed industrial policy measures which do not contradict the goals of competition. The preferable tools of anti-crisis policy are also those that do not restrain competition.

PROBLEMS OF THEORY

V. MANEVICH

J. Tobin’s Monetary Dynamic Model and the Analysis of Russian Economy

The paper considers the monetary dynamic model developed by J. Tobin, the leader of Keynesian economic thought in 1970–1990. Particularly, the author examines q -theory of investment proposed by Tobin which allows to expose the relationship between supply of monetary assets and investment in real capital. Application of various tools of monetary and financial policies is also considered in its different forms. The author aspires to use Tobin’s model for the analysis of processes existing in the Russian economy and to test theoretical propositions and relationships elaborated by Tobin on Russian statistics.

P. MILGROM

What the Seller Won’t Tell You: Persuasion and Disclosure in Markets

The paper presents the microeconomic theoretical arguments about how sellers disclose information in an attempt to encourage buyers, and the potential role for regulation in encouraging efficient disclosure of information. The author seeks to understand, when should one expect all the relevant information to be reported. If testing and reporting by the seller are costly, the question is whether too little or too much testing and reporting will be done. The article also studies the types of information withheld by the seller and the corresponding reactions of rational buyers. The problems of social welfare and the government regulations to improve the functioning of markets are also addressed. The theoretical tool proposed by the author is the theory of persuasion games — games in which one or more sellers provide verifiable information to buyers to influence the actions they take.

Debating-Society

A. MOSKOVSKY

Institutionalism: Theory, Decision-making Basis, Method of Criticism

The author analyzes the state of institutional economics in contemporary Russia. It is characterized by arbitrary confusion of the ideas of «old», «new» and «mathematical» versions of institutionalism which results in logical inconsistency and even eclectics to be observed in the literature. The new and mathematical versions of institutionalism are shown to be based on legal, political and mathematical determinism tightly connected with the so-called «economic approach» (G. Becker). The main attention is paid to the discussion of theoretical and practical potential of the contemporary classical («old») institutionalism. The author focuses on its philosophical grounds and its technological imperative, the

institution of science, the method of criticism, the opportunity of using classical institutionalist ideas as the ideology of economic reforms in Russia.

POST-SOVIET SPACE: NEW REALITIES

L. GRIGORIEV, S. AGIBALOV, M. SALIKHOV

Ukraine: Divarication of Transformation

Ukraine has the greatest economic potential among transition economies, but economic activities in the country highly depend on external markets, especially on the Russian one. The country has come a long way from the 1990-s, but the process of institutional transformation has been slow and met with conflicts under conditions of deep transitional crisis. There were two main directions of adaptation: competitive survival attempt of “eastern” industry and economic migration of “western” agrarian population. Divarication by the level of development and economic interests has impeded the formation of constructive development policy and led to elections rush, “gas” conflicts and short strategic planning horizons. Current painful economic crisis and coming elections will finalize transition period in Ukraine. The country will define its choice and ambitions: maintaining identity together with industrial and science potential and integration in the global development after the World Recession is over or lasting inner conflicts and integration as a labor force and territory provider.

V. PAPAVA

“Rosy” Mistakes of the International Monetary Fund and the World Bank in Georgia

The paper is devoted to the analysis of failures, characteristic of the activities of Bretton-Woods institutions in Georgia after 2004. Their experts systematically overlooked the existence of non-budgetary accounts, violation of property rights, restriction of competition, manipulations with statistical data, weakening of the National Bank of Georgia, unnecessary issue of Eurobonds, poor tax policy etc. The case of Georgia may prove the necessity of reforming international financial institutions.

Технический редактор, компьютерная верстка — Т. Скрыпник
Корректор — Л. Пуцаева

Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес редакции:** 117218, Москва, Нахимовский пр-т, 32. **Тел./факс:** (499) 124-52-28. **E-mail:** mail@vopresco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 03.03.2009. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 5150 экз.

Отпечатано в ФГУП «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. Заказ № 582.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2009.